三联生活周刊®
2014.2.24
2014年第8期
www.lifeweek.com.cn



“共享经济”与“普惠金融”

互联网理财启蒙

774
生活·讀書·新知 三联书店编辑出版
国内统一刊号: ISSN1005-3603
CN11-3221/C
邮发代号: 82-20 定价: ¥12元

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com



泰禾・北京院子实景拍摄

泰禾集团
（股票代码：000732）

泰禾
北京院子
CATHAY COURTYARD

首罄18亿 马年开门红

中国院落别墅领导者

新中式院落别墅

五巷八坊	皇家造园	独门独院	系出名家
当代坊巷形制，林隐城市山水	取法一池三山，禅境山院水园	围合精装庭院，盛世家族宅第	中国院落别墅，泰禾悉心礼作

赏院专线：8610-8417 6688

地址：朝阳区京密路与顺黄路交叉口向西
开发商：北京中维泰禾房地产开发有限公司

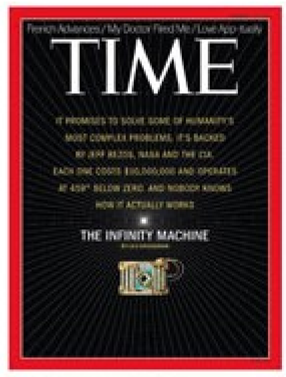
本广告图文仅供参考，不做为合同要约，最终解释权归开发商所有。京房售证字(2014)1号 品牌策动：hosn 和声机构（北京）



《明镜》2014.2.17

艾达希和弗里德里希：国家丑闻

因为涉嫌儿童色情，很可能就任下届德国内政部长的社民党议员塞巴斯蒂安·艾达希不久前辞职，艾达希很可能已经销毁了证据，给他走漏风声的是基民盟的前任内政部长、现任农业部长弗里德里希。弗里德里希此举涉嫌泄密，当时这么做的意图是为了维护社民党和基民盟的执政联盟，这件事还波及到几位部长级高层，德国政坛大地震在所难免。



《时代》2014.2.17

无穷大的机器

宇宙中最寒冷的地方在温哥华东边的伯纳比——电脑公司 D-Wave 总部所在地。该公司的旗舰产品、目前仅出品 5 台的 D-Wave 二代量子计算机内部，包含一个冷却到－459.6 华氏度——比被天文学家视为宇宙寒极的回力棒星云还要冷 2 华氏度——的铌制计算机芯片。量子计算机代表了一种新的计算动力，能解决传统计算机花费数世纪才能破解的问题，为从密码系统到纳米技术、从医药学到人工智能等领域带来革命性成果。



《经济学人》2014.2.15

阿根廷启示录

如今的阿根廷仍是一个令人心动的地方，但是，对于这个国家来说，它已经衰落了。阿根廷再一次成为新兴经济体危机的中心。真正的危险就是在浑浑噩噩中成为 21 世纪的阿根廷。不经意间陷入持续的衰退并不难。极端主义只是造成这种情况的一个必然因素，起决定作用的是：虚弱的政治制度，排外的政客，坐吃山空不思进取的行为，以及面对现实拒绝改变的持续抵触情绪。



《福布斯》2014.2.12

贝宝与钱包战争

去年，全球移动终端支付总额达到 2350 亿美元。据估计，这个数字将在 2017 年达到 7200 亿美元。贝宝（PayPal）正处于这场争夺钱包的战争中。去年，全球共有价值 1800 亿美元的 26 种货币通过贝宝转移支付，使这家公司的收入提高了 20%，达到 66 亿美元，占母公司易趣总收入的 41%。“一家公司应该问自己，如果它不存在，人们的生活会出现不可填补的漏洞吗？”总裁马库斯说，“这就是我对贝宝的期待。”



《纽约客》2014.2.17

廉价文字

亚马逊卖书是因为书是一种好商品：易于运输，不易损坏，其海量性又给了互联网企业巨大的先机。亚马逊用数字空间建造世界上最大的书店。发行商们要向亚马逊支付费用，使自己的书籍占据网页上的好位置。对于作者们来说，亚马逊意味着他们必须证明自己的作品是有销路的。在 Kindle 时代，一本书的价格和一份三明治差不多。有出版商认为，亚马逊培育了这样的观念：书籍只有很小的价值。



NISSAN
Innovation that excites
技术日产 人·车·生活
NISSAN TEANA 天籁·公爵
加长版礼宾座驾
天籁·公爵 长驱驾临
天籁
TEANA
宽·容世界 人生从此大不同
天籁·公爵/黄晓明合伙钜献 网络热映
天籁·公爵 四大豪华配置
•750mm超大后排膝部空间
•3屏独立显示高级视听娱乐系统
•13扬声器Bose 5.1顶级豪华音响系统
•EYE MAX超大全景天窗
公爵礼遇
•4年/10万公里0费用保养保修服务
•免费享受首年"60天出险代步服务"
•免费享受CARWINGS智行+3年专人专属服务或免费升级为"手机互联智能系统"
TEANA 天籁 SYLPHY 轩逸 SUNNY 阳光 LIVINA 骊威 TIIDA 骐达 MARCH 玛驰 X-TRAIL 奇骏 QASHQAI 逍客 MURANO 楼兰 QUEST 贵士 PATROL 途乐 370Z NISSAN GT-R
服务热线
400 830 8899 800 830 8899
www.dongfeng-nissan.com
大片在线，等你一扫
东风日产

封面故事

P36

“共享经济”与“普惠金融”
互联网理财启蒙





48　网上理财的八关键

52　互联网金融的想象力

56　互联网金融：革新与毁灭

64　互联网与普惠金融

专访中国互联网协会副理事长高新民

广汽 HONDA
感 世 界 而 动

Crosstour 歌诗图 | Accord 雅阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CRIDER 凌派 | CITY 锋范 | FIT 飞度



第九代雅阁，先锋设计与先进动力，激发轿车革命。创世科技，忠于不凡。

FUNTEC
卓越科技，让你畅享无尽乐趣

忠于不凡
雅 阁
Accord

广汽本田汽车有限公司 / 地址：广州市 黄埔区 广本路1号 / 邮编：510700 / 免费服务热线：800—830—8999 / 移动电话服务热线：400—830—8999(只需付市话通话费) / 网址：www.ghac.cn


P68


P112


P122

社会

68 热点：犀牛保护：一场正在输掉的战争？

76 人物：速滑黑马张虹

82 人物：庞清/佟健：追梦无悔

86 生活方式："侣行"：一对北京情侣的环球探险之旅

94 逝者：画家朱新建：决定快活

经济

100 技术：Nest、Jawbone和GoPro：能否支撑起手机非中心论

102 商业：奥迪马上发力

104 商业：邻里之道：万科式养老的价值观

文化

112 逝者：秀兰·邓波儿：童真的幻想

118 话题：总统又如何？

122 设计：遇见阿尔卑斯小国列支敦士登

134 时尚：日内瓦的"时间盛宴"

140 科技：植物神经生物学的诞生

156 思想：手艺的力量

158 书话：读着《米尔德马契》长大

专栏

22 邢海洋：4万亿外储挡箭牌

148 苗千：物理学家所理解的生命

152 袁越：干细胞领域的新突破

154 张斌：政治？就算了吧

155 宋晓军：构建"新型大国关系"需要"耗着"

2 环球要刊速览

12 读者来信

14 观察

16 天下

24 理财与消费

26 好消息·坏消息

27 声音

28 生活圆桌

32 好东西

150 健康

159 漫画

160 个人问题

2014年第8期　总第774期　2014年2月24日出版
版权所有，未经允许，不得转载本刊文字及图片。
本刊保留一切法律追究权利。

www.cfgbj.com

生活在这里
THE HOME AWAY HOME

微信二维码　手机客户端

中国 北京市建国门外大街 26 号
26.Jian Guo Men Wai Avenue Beijing.China.100022
电话 Tel:(86-10)6512-5555 传真 Fax:(86-10)65139810
网址 Website:www.efgbj.com 电子邮箱 E-mail:efg@efgbj.com

長富宮飯店
HOTEL NEW OTANI CHANG FU GONG

三联生活周刊
www.lifeweek.com.cn

主管 / 主办 Published by

主管：中国出版传媒股份有限公司　主办：生活 · 读书 · 新知三联书店有限公司　出版：生活 · 读书 · 新知三联书店有限公司

总编辑 Publisher
樊希安 Fan Xi'an
副总编辑 Associate Publisher
潘振平 Pan Zhenping
主编 Editor-in-chief
朱伟 Zhu Wei
执行主编 Executive Editor-in-chief
李鸿谷 Li Honggu
副主编 Deputy Editor-in-chief
舒可文 Shu Kewen　苗炜 Miao Wei　李菁 Li Jing
主编助理 Associate Editor-in-chief
阎琦 Yan Qi　李伟 Li Wei

采编中心 Editorial Center

资深主笔 Senior Editor
邢海洋 Xing Haiyang　王小峰 Wang Xiaofeng　谢九 Xie Jiu
吴琪 Wu Qi　袁越 Yuan Yue

主笔 Editor
尚进 Shang Jin　李三 Li San　鲁伊 Lu Yi
钟和晏 Zhong Heyan　曾焱 Zeng Yan　王鸿谅 Wang Hongliang
王恺 Wang Kai　陈晓 Chen Xiao　朱步冲 Zhu Buchong
王星 Wang Xing　薛巍 Xue Wei　陈赛 Chen Sai
葛维樱 Ge Weiying　贾冬婷 Jia Dongting　魏一平 Wei Yiping

主任记者 Senior Reporter
李翊 Li Yi　关海彤 Guan Haitong　黄燕 Huang Yan
李晶晶 Li Jingjing　蒲实 Pu Shi　蔡小川 Cai Xiaochuan
庄山 Zhuang Shan　曹玲 Cao Ling　杨璐 Yang Lu
何潇 He Xiao　徐菁菁 Xu Jingjing　黑麦 Hei Mai
陆晶靖 Lu Jingjing

记者 Reporter
李东然 Li Dongran　石鸣 Shi Ming　丘濂 Qiu Lian
吴丽玮 Wu Liwei　俞力莎 Yu Lisha　贾子建 Jia Zijian
王珑锟 Wang Longkun　邱杨 Qiu Yang　付晓英 Fu Xiaoying
孙若茜 Sun Ruoxi　邹姗 Zou Shan　杨聃 Yang Dan
朱鱼 Zhu Yu　张若凡 Zhang Ruofan　王玄 Wang Xuan
阿润 A Run　周翔 Zhou Xiang　刘敏 Liu Min

摄影记者 Photographer
于楚众 Yu Chuzhong　黄宇 Huang Yu　张雷 Zhang Lei

视觉设计中心 Vision Design Center

视觉设计总监 Director
邹俊武 Zou Junwu
图片总监 Photo Director
商园 Shang Yuan
美术编辑 Art Editor
王小菲 Wang Xiaofei　雷雯 Lei Wen　黄罡 Huang Gang
插图 Illustration Editor
张曦 Zhang Xi
图片编辑 Photo Editor
陈晓玲 Chen Xiaoling　覃柳 Qin Liu　陈喆 Chen Zhe
编务总监 Coordination Director
程昆 Cheng Kun

新媒体发展中心 New Media Development Center

总监 Director
孙艳娜 Anna Sun
副总监 Vice Director
钦征 Qin Zheng
产品部 Products Department
李倩 Li Qian　桂礼白 Gui Libai　袁媛 Yuan Yuan
市场部 Marketing Department
罗启宏 Amy luo
内容部 Editorial Department
康晰 Kang Xi　王晶 Wang Jing　孙铭楷 Sun Mingkai
薛芃 Xue Peng　王文哲 Wang Wenzhe
广告部 Commercial Department
张维 Zhang Wei　史超 Shi Chao　孟佳 Meng Jia
技术部 Technology Department
刘国强 Liu Guoqiang　辛军 Xin Jun

行政管理中心 Administration Center

行政主任 Office Manager
高媛 Gao Yuan
行政助理 Assistant
刘蓓 Liu Bei　韩雅丽 Han Yali
财务总监 Financial Director
郝大超 Hao Dachao
财务主任 Financial Controller
陈晓华 Chen Xiaohua
出纳 Accountant
张宇 Zhang Yu
法律顾问 Legal Counsel
金桥律师事务所　马眉 Ma Mei

社址：北京市朝阳区霞光里 9 号 B 座　邮编：100125

采编中心热线电话：(010)84681030 84681029（传真）
E-mail：letter@lifeweek.com.cn
读者服务热线电话：(010)84050425/51
E-mail：dzfw@lifeweek.com.cn

上海办事处地址：
上海市愚园路 1280 弄 57 号 1 楼　邮编：200050
电话 / 传真：(021) 62990559

广州办事处地址：
广州市海联路 6-8 号银珠商务中心 405 室　邮编：510230
电话 / 传真：(020) 34283562
印刷：北京利丰雅高长城印刷有限公司
电话：(010) 59011318

物流总代理：北京双禾物流有限公司
电话：(010) 61256299

广告许可证号：京东工商广字第 0063 号
期刊登记证号：ISSN 1005-3603 CN11-3221/C　邮发代号：82-20
定价 Price：￥12.00 $6.00 港币 16.00
本刊为中国国际航空股份有限公司、中国南方航空公司、法国航空公司、
美国联合航空公司机上阅读刊物

《三联生活周刊》2014 年更多精彩，订阅更优惠

2014 订阅全年净省208元

全年52期，零售单价12元 | 订阅单价8元 | 订阅年价416元

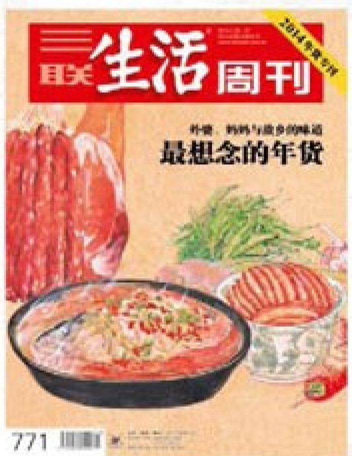
内容更全面、深入地关注社会、经济、文化等多方热点
一支高质量的主笔、编辑、记者队伍，更加大采访成本投入，更强调原创性
可读性更强，内容更丰富，涉及投资、理财、收藏、家居、健康 ……方方面面的实用生活指导
一本高端综合类周刊承载更多理想，以坚持不懈的成长回报读者厚爱，证明自己值得期待



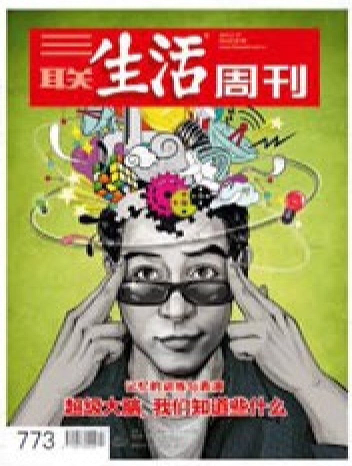














三联生活周刊荣获

我国新闻出版领域最高奖——第二届中国出版政府奖·期刊奖
国家新闻出版广电总局颁发——中国“百强报刊”
中国期刊协会颁发——新中国 60 年有影响力的期刊

邮发代号： 82-20 / 拨打 11185 上门收订
委托声明： 三联生活周刊订阅服务由邮政部门独家代理，未委托其他机构订阅本刊。
杂志社咨询电话： 010-84050425 / 84050451
联系信箱： dzfw@lifeweek.com.cn

三联生活周刊
www.lifeweek.com.cn

发行服务中心 Circulation Center

发行总监 Director
范于林 Fan Yulin
副总监 Deputy director
张薇 Zhang Wei
华南发行总经理 Senior Manager of South China
雍江 Yong Jiang
上海发行总经理 Senior Manager of Shanghai
罗洪旗 Luo Hongqi
北京发行总经理 Senior Manager of Beijing
林琳 Lin Lin
华中区发行经理 Manager of Central China
乔继斌 Qiao Jibin
北方区发行经理 Manager of Northern china
杨雪梅 Yang Xuemei
西南区发行经理 Manager of Southwest China
殷佳婷 Yin Jiating
营销经理 Marketing Manager
肖丽媛 Xiao Liyuan
发行助理 Circulation Assistant
付新林 Fu Xinlin
李卫红 Li Weihong
发行财务 Financial Executive
潘姮 Pan Heng
发行物流 Logistics
周旭 Zhou Xu
读者服务部 Reader Services
朱静 Zhu Jing
金宇迪 Jin Yudi

如何购买《三联生活周刊》

读者朋友，购买本刊请登录官网商城 shop.lifeweek.com.cn，或到当地邮局办理
本刊代号 :82-20

也可直接向本刊读者服务部咨询，电话 :010-84050425 84050451

另外，本刊在下列城市经销商的联系电话：

上　　海：上海办事处（021）62990559
成　　都：四川尚和文化发展有限公司（028）86667805
重　　庆：重庆弘景文化传媒有限公司（023）86359776
南　　京：江苏凤凰台文化公司（025）83327129
杭　　州：杭州华鸿图书有限公司（0571）88256120
广　　州：南方都市报广州发行部（020）87379810
武　　汉：武汉春秋书店（027）85493562
西　　安：陕西五环文化传播有限公司（029）82100585
昆　　明：昆明尚云图书报刊有限公司（0871）64122816
沈　　阳：大友文化传媒有限公司（024）23347099
哈 尔 滨：志诚远大书刊公司（0451）88341879
青　　岛：盛世飞龙图书有限公司（0532）83840608
济　　南：山东前沿文化传播有限公司（0531）82903395
长　　春：中外书刊音像经销有限公司（0431）82708592
大　　连：大连渤海书店（0411）84609410
南　　昌：沧海书店（0791）8592810
太　　原：山西森艺文化传媒有限公司（0351）7065397
贵　　阳：贵阳尚和图书报刊有限公司（0851）5661974
兰　　州：兰州大漠天马图书有限公司（0931）8521090
郑　　州：大河书报刊销售有限公司（0371）67647337
天　　津：天津天智书店（022）23683854
河　　北：石家庄远大书店（0311）83017749
安　　徽：合肥皖新书店（0551）4252409
新　　疆：乌鲁木齐市纵横文科书刊有限公司（0991）5582981
内 蒙 古：呼和浩特融联书店（0471）6263358

拍摄二维码直接下载客户端

新浪微博 @ 三联生活周刊或扫描二维码

微信搜索 Lifeweek 或扫描二维码

手机报订阅：移动用户发送短信 SLZK 到 10658000，联通用户发送短信 SL 到 10655111，电信用户发送短信 SLZK 到 10659000。包月 8 元，周一至周六每日一期。

网络支持 新浪网 新浪微博 weibo.com 鳳凰網 ifeng.com 腾讯网 QQ.com YOUKU 优酷
新浪网官方微博：http://weibo.com/lifeweek　腾讯网官方 QQ:800033183

本期广告目录

封二～扉 1 · 泰禾 · 北京院子
3 · 东风日产
5 · 广州本田
7 · 长富宫
9 · 周刊征订
11 · 三联新媒体
23 · 泸州老窖
80~81 · 斯柯达
55 · 书店广告
59 · 长安运河
61 · 长安运河
63 · 长安运河
107 · 万科 · 随园嘉树
封三 · 野生救援
封底 · 欧米茄

唯思堂传媒
广告总代理 Adcraft
北京唯思堂传媒广告有限公司
北京电话：（010）65280118
传真：（010）65272098
上海电话：（021）32013813
传真：（021）32013813
广州电话：（020）38768563
传真：（020）38769520-604
深圳电话：（0755）86129132
传真：（0755）26478827
杭州电话：（0571）86070421
传真：（0571）86070479
成都电话：（028）85056991
传真：（028）85054991
南京电话：（025）84705110
传真：（025）84715010
烟台电话：（0535）2602308
传真：（0535）2602308
西安电话：（029）85232132
传真：（029）85232123



No.773 超级大脑，我们知道些什么

超能力与神通相关，自古就有顺风耳、千里眼传说，即最朴素的超能力描述。世间是否有超能力？迄今科学未有确定答案，研究者不少，却是众说纷纭，渲染之作更多。远的不说，近期大热韩剧《来自星星的你》把个超能力花活玩得赏心悦目，创下收视奇观，而读心、穿越、空间移动、意念搬移、预知未来，这些奇幻元素正为题材枯竭的韩剧市场注入强心剂。超能力永远是一个趣味性的谜题，此次“最强大脑”吸睛，是因为读懂了市场，天赋也好后日训练也罢，当成有趣的娱乐节目去看就好。

上海 黄浦江

让爱洒满学生心灵

大学毕业后，我一个人在外品尝了漂泊的无奈后，回到家乡参加了教师招聘考试。教师是考上了，却是一名小学教师，被分到了离家乡七八十里以外的一个山区小学。山村少老师，代课工资又低，一个月两三百块钱，大学生都不愿意代课，宁愿去外面打工，有些班级是一期换一个老师，师资不稳定，学生对每学期新来的老师都有些冷漠。

我接的是四年级，二十几个学生。刚开始上课就遇到了困难，有个学生不肯进教室，在外面待着，我一开始是心平气和地问他为什么，不理；我又严厉批评他，还是不理；又找同学去叫，也不理；找到校长，又批又哄，还是不理。一连两天都这样，我没办法，最后把家长请来。原来这个学生的父母常年在外打工，而且不在一块，感情出现裂缝，最后母亲又另找，就在暑假时候正式离婚了，他恨父母长年没有给他关爱，更恨母亲弃他而去。父亲又要出去打工了，他在家里跟着60多岁的爷爷奶奶，更是厌恶上学。我耐心说服和他父亲到学校硬把他拉进教室后，他才开始进教室读书。不止他，这个村的学生家长们大多在外面打工，都是跟着爷爷奶奶在家的留守学生。这些孩子从小就缺少父母的关爱，无法享受到同龄孩子的花季、雨季，真可怜。

学生住得比较分散，离学校近的比较少，远的离家十来里路，中午无法回家吃饭，学校没地方也没人给学生做饭。有个同学每天自己拿保温杯带点饭来，有一天中午吃饭时间到了，但他没有吃，说是饭凉了，不想吃。于是我以后每天中午都把饭帮他热热再吃。这位同学原来学习一般，从此学习认真了，后来他还写了一篇作文《我的老师》，写的就是我给他热饭的事，在全国小学生书信作文比赛中获得了三等奖。我通过这件事想了一个办法，让学生自己带点米来，我做饭时一起给他们做，他们自己带点熟菜，中午就可以吃上热气腾腾的饭菜了。

这学期开学，女生小君的外婆跟我讲了这样一件事：小君在外打工的爹妈今年回来了，要接她去离家较近的中心学校上学，但是她不去，她说老师对她好，她舍不得老师，要在我这里读完小学才去。她爹妈不同意，硬要她去，一向柔弱的她在家里又哭又闹，死活不肯，还说“死也不转学”。最后父母拗不过，只好让她继续在这里上学。我听了很感动，山里孩子就是这么纯朴可爱，你只要稍微对他们好点，他们对你感激万分。我感动的同时也很惭愧，我觉得我没做什么。

最终，我还是没能把他们教到六年级，为了照顾自己的小孩，为了一家人能在一起，两年后我调回了自己的乡镇。但我永远记得那段难忘的岁月，记得那帮孩子们。更懂得了教育学生也就要像对待自己的孩子，不但要关心他们的学习，更要关心他们的生活，让爱洒遍学生的心灵。

湖南新邵县 杨立梅

表弟的婚礼

表弟于今年春节前夕结婚。表弟的家境一般，父母都是老实巴交的农民，除了种地，并没有别的营生。表弟初中毕业便辍学外出打工，但几年下来，扣除花销，并没有积攒下什么积蓄。表弟一家只有不到2万元的办婚礼的资金，如此有限的资金，如何办好一场婚礼，便成为摆在表弟面前的首要问题。

最近几年，村里外出打工、做生意的越来越多，每到年关，外出谋生的人们便陆续回乡。不知从何时开始，久未谋面的村民在简单的嘘寒问暖后，并没有太多发自内心的兴奋和对彼此处境的关怀，相互间更多的却是暗自比较：李家抽什么价格的香烟，我一定要抽更贵的；张家喝什么牌子的酒，我一定要喝更名牌的。仿佛不如此，便从此被人瞧不起了，不如此，回家仿佛也变得没有了意义。表弟虽然年轻，但显然也深受这种观念的影响。

婚礼当天，因为临近春节，外出谋生的村民大多已回家乡，来参加婚礼的人很多。说笑间，我看到很多人拿的礼金红包都是鼓鼓囊囊，从外观看起码都在千元以上，这让我吃惊不小。毕竟，我们村并不富裕，虽然听说近年来村民之间爱讲排场，但这么“实惠”的排场，对我来说还是第一次见到。这时，表弟喜气洋洋地从房间里出来，招呼几位年轻后生从屋里往外搬鞭炮，我们这儿迎亲有燃放几挂鞭炮的习俗，这本是平常事。但表弟的鞭炮却并非几挂这么简单，只见三四个年轻后生骑着两辆人力三轮车，每辆车都装的是满满一车鞭炮，鞭炮绕着表弟家院子摆满了好几圈，引得众人啧啧称奇。在鞭炮声中，我隐约听到有人议论：表弟竟买了1万元的鞭炮。

第二天，我半信半疑地问表弟，买鞭炮花了多少钱。表弟满不在乎地回答的确是1万元。这让我吃惊不小：本身结婚就没有多少钱，为何还要花1万元买鞭炮？表弟却反而很得意地说，这其实是他想了很久才想到的。表弟说，村里很多同龄人结婚都十分排场，有的租十几辆豪车做花车，有的大摆筵席。而自己却只有不到2万元，租花车也好、摆筵席也好，都不能超过他们了，但以前村里办婚礼还从没有人放过这么多鞭炮，这一下，他们肯定会对我的婚礼记忆犹新的。看我一脸的不认同，他反问我：这又有什么错，大家不都是爱讲排场吗？看看其他村民给的红包，别看鼓鼓囊囊的，但其实也就是50元、100元而已，厚只不过是大家把整钱换成了毛票，大家都这么做，我怎么就不能讲排场了呢？听完表弟的话，我不知该说些什么。

郑州 关晓海

也说医患关系

近闻几起医患冲突，原因各不同，但沟通不畅和误解是主要原因，这让我想起一件亲历的事。

前年的春节，在农村的姐夫因琐事和姐姐吵了一架，没想到姐姐竟喝了农药，被送到医院时，已陷入深度昏迷。接诊的是不到30岁的王大夫，架着深度金丝眼镜，他开了几张处方后就看其他病人去了。几位护士给姐姐不停地洗胃，可胃洗完一个多小时了，姐姐仍处昏迷状态。姐夫一下跪在那王大夫面前，声泪俱下：“大夫，你一定要救活她，否则这个家就完了，我也不想活了。”王大夫托了一下眼镜说道：“我们会尽全力的，起来吧。”说完就走了。邻床一个陪着病人的老头悄悄将姐夫拉到一边，低声说：“光磕头说好话没用，要来实惠的，快送个红包吧。”老头说，他们也刚来几天，一开始病情严重，医生却不急，他们没办法送了个红包，现在病人已经转危为安了。姐夫摸了摸口袋，办住院手续时交掉押金5000元，现在身上只有1000多元了。为了姐姐，他来到了医师值班室，问了几句病情后，将1000元钱塞进王大夫的白大褂口袋里，王大夫却将钱掏出来递还给了他：“救人是我们的天职。”说完走了。是不是嫌钱少？刚才那个老头说，这个年轻王大夫是从国外进修回来的，还是什么博士，一定是他胃口大。想到这，姐夫让我快点再找些钱来，因过年家里实在没钱了。

这次姐夫揣了2000元钱，趁王大夫上厕所之际，又将钱塞进了白大褂口袋，可王大夫还是将钱推了回来。姐夫回到病房。姐姐突然全身抽搐，剧烈翻滚，几个人都按不住。姐夫吓坏了，这可怎么办啊？邻床的老头见状悄悄问姐夫，红包送得怎么样？姐夫如实照说。老头“哼”了一声：“那么点钱就想打发人，人家是国外进修的！”姐夫明白了，又叫我凑了5000元钱来到医师办公室，这次他跪下了：“王大夫，你要是再不收，我就不起来了。”王大夫终于将红包装进了口袋。

说来也怪，不到两个小时，姐姐忽然不翻滚了，还睁开了眼睛，且接下来的几天里，病情一天比一天好，从死亡线上挣扎了回来。姐夫也叹息道：“真是有钱能使鬼推磨啊！”一转眼，姐姐病愈要出院了，我和姐夫在办理出院手续时，发现发票和实际支出不符，少收了我们整整5000元钱。姐夫以为对方弄错了，可对方告诉我们，那5000元钱是主治医师王大夫拿过来的，说你们照顾病人太忙没时间，钱只好由他帮忙代交了。

我和姐夫愣住了，跑到主治医师室，还没张口说话，王大夫就笑开了看着姐夫：“你妻子的病能这么快出院，是我们的解毒药效果好。其实，作为医生，我们不会收患者的红包，但又担心一些患者及家属误会我们不收他们的‘红包’，会对病人不尽责任，心存疑虑，也不配合治疗。无奈之下只好先收下‘红包’，等病人出院时再用这种方式退还你。这样做，患者暂时可能会误解我们见钱眼开，但却能安心治病，我们当医生的目的就达到了，这是我在国外进修时学到的一种新型治疗法，叫心理治疗……”

甘肃临泽 汪志

更正：本刊第7期51页图片说明有误，图中人物为“最强大脑”节目嘉宾周杰伦，而非挑战者郑才千。特此更正并致歉。

本期截稿时间：2月17日19时
本栏目欢迎投稿，投稿请发信到：letter@lifeweek.com.cn

阿富汗：撤军时机尚未成熟

记者 邹珊

阿富汗



阿富汗巴格拉姆监狱内关押着大量塔利班武装人员和“基地”组织嫌疑人

2月13日，因下令释放65名被美国认定为“危险分子”的囚犯，阿富汗总统卡尔扎伊受到美方罕见的强硬言辞谴责。上月，阿富汗政府主导的审查委员会便宣布将释放88名“危险分子”中的37名，当即引发美方不满。但阿政府不仅未予理睬，还增加了释放人数。

近来，卡尔扎伊似乎在有意挑战美方的耐心。此前，奥巴马政府一直敦促他在2013年底签署美阿《双边安全条约》草案并使其生效，以便美国为2014年以后的协防计划展开部署。然而，即便美国表示，一旦西方部队撤离阿富汗，反恐经费随之撤回，阿富汗政权可能将垮台，卡尔扎伊还是以各种借口拒绝签署。以致美国不得不绕开他，着手准备“零方案”——在今年撤走所有外国部队后，留下无人接管的阿富汗军队面对巴基斯坦边界的“基地”恐怖分子。

卡尔扎伊想做什么？在卡内基国际和平基金会的查耶斯（Sarah Chayes）看来，卡尔扎伊此般行为符合其一贯风格。也就是说，虽然卡尔扎伊并不信奉原教旨主义，但是在需要的时候，他向来“偏向”塔利班，而非美国。另一种猜测则与日益临近的阿富汗总统大选相关。美国外交关系委员会研究员卡普兰（Fred Kaplan）认为，退位在即，卡尔扎伊意在借此打造自己的“政治遗产”：“他知道，自己对安全条约的拒签并不会产生实际影响。因为只要不签字，西方今年就无法撤军；而他的继任者到年底时早已到位，并一定会签署条约。”另外，“虽然美方提出了‘零方案’，但一直都没有当真，他们寄望接替他的下一位总统更好合作”。“他想要接下来的统治者知道，自己并非美国操控的木偶，他坚决维护阿富汗的主权。”

虽然预定的撤军日期已到，但无论从当地局势还是即将举行的大选的角度，美国的“阿富汗使命”都尚未完成——“将阿富汗的安保力量训练到能够自力更生，还需要时间。”外交关系委员会防御政策研究员戴维森（Janine Davidson）分析说：“如今，共有3.8万名美军和1.9万名北约士兵在为阿富汗的军方和警方实施各项训练。此外，其国家机构对于人力的培训、招募和再供给能力也很弱。若救援人员与资金随驻军撤离，阿富汗的国内暴乱将会升级。若该国落入另一场内战，那这12年的辛苦作战和170亿美元的资金投入，也将化为乌有。”

欧盟欲抢占“古巴先机”

记者 邹珊

2 月 10 日，欧盟正式核准欧盟与古巴展开双边政治对话及合作协议谈判的动议。古巴政府也表示考虑此动议。

作为唯一与欧盟间不存在外交制度框架的拉美国家，古巴与欧盟的摩擦一直不断。1996 年，欧盟制定了对古巴的“共同立场”，把古巴改善人权和民主化作为发展双边关系的先决条件，遭到古巴拒绝。2003 年，因古巴逮捕了 75 名“反革命分子”，欧盟宣布对其实施外交制裁。2008 年虽然制裁解除，但由于波兰和捷克的反对，双方关系的正常化之路艰难依旧。

外交纽带虽不稳固，商贸往来却一直藕断丝连。如今，欧盟已成为古巴最重要的贸易伙伴和重要的合作资金来源；古巴则是欧盟商品在加勒比地区最重要的市场。“欧盟成员国采取了与美国截然不同的方式去影响古巴内政。美国孤立古巴并要求其做出具体的政治改革，而欧盟则选择‘建设性接触’：批评该国对人权和政治权利的侵犯，但鼓励从经济和文化渠道输送西方执政价值观。”美国费尔班克斯大学教授罗森博格（Jonathan Rosenberg）告诉本刊。“苏联解体后，欧洲与古巴的贸易往来便开始稳定升温，尤其是旅游业。”原哈瓦那大学客座教授、现密歇根大学经济系教授汤普森（Frank Thompson）告诉本刊。“即使在 1996 年欧盟与古巴建立官方联系之前，独立的欧洲国家，如西班牙，便已在古巴设有投资项目。”美国斯克利普斯学院教授奥尔巴赫（Nancy Auerbach）也向本刊分析。“最近，在没有美国竞争的环境下，欧洲对古巴的商贸机会增加了。较其兄长，劳尔·卡斯特罗对经济改革的态度更为开放。通过增加外贸进口，他还推行了一系列用以刺激经济的改革措施”。罗森博格说。

这指的是古巴政府于去年 11 月建立的首个“马里埃尔发展特区”。政府希望将其建设为集工业园区、物流枢纽等多种功能于一体的经济核心区。“与合作初期不同，古巴今后将允许外企在特区建立独资企业。早期投资时繁冗的手续和低效率也将有所改善。”罗森博格说。

此外，“最近的民调显示，对古限制令在美国企业界明显不受欢迎。多方观点认为，限令将在中期未来停止。”汤普森说，“于是，欧盟不能再等了。”

欧盟



2 月 13 日，欧盟负责教育事务的委员安竹拉·华西里奥（右）在古巴哈瓦那出席新闻发布会







孟加拉 | **火灾**

2 月 11 日，孟加拉首都达卡市密尔坡区，一个贫民窟发生火灾，至少 200 幢棚屋和 20 家商店被烧毁。火灾是电线短路引起的。

阿富汗 | **情人节**

2 月 14 日，在伊斯兰堡郊区的一个贫民窟，一个女孩收到了一个扎着心形彩带的玩偶。





中国丨登顶

春节期间，俄罗斯攀爬狂人马霍罗夫和拉茨卡洛夫翻过工地围墙，在没有任何安全措施的情况下爬上还在施工中的“中国在建第一高楼”上海中心高耸入云的顶部塔吊，此处的高度近650米。两人先花费了约2小时步行至120层，在午夜时分到达了顶楼塔吊边上。为了等待利于拍摄的天气，他们在楼顶露天边睡边等待了18个小时。


DTD





意大利——真正的超模

33 岁的意大利女模特罗伯塔·曼奇诺罗喜欢各种极限运动，包括翼装飞行、花样跳伞、鲨鱼潜水等。



墨西哥——鲸鲨捕食

34 岁的海洋生物学家西蒙·皮尔斯与同伴在墨西哥女人岛潜水研究海洋生物时，一头 25 吨重的鲸鲨张开嘴巴，吸食水中的微生物，潜水者差点被它吸到肚子里。尽管有些惊险，但皮尔斯表示，其实鲸鲨对人类并无任何威胁。

英国——珍贵的“喷火”

（左页上图）2 月 15 日，哈里王子在古德伍德参观鲍尔比飞行学院，并乘坐喷火式战斗机。该机型是英国皇家空军“二战”期间的主力战机，一共制造过 2.1 万多架，只保存下来 35 架。

英国——大水

（左页下图）2 月 10 日，伦敦西莫尔西，一位男子坐在渡口码头边被水淹没的长凳上。在连日风暴和大雨之后，英国泰晤士河决堤，导致伦敦上游的河岸城镇被淹。

4万亿外储挡箭牌

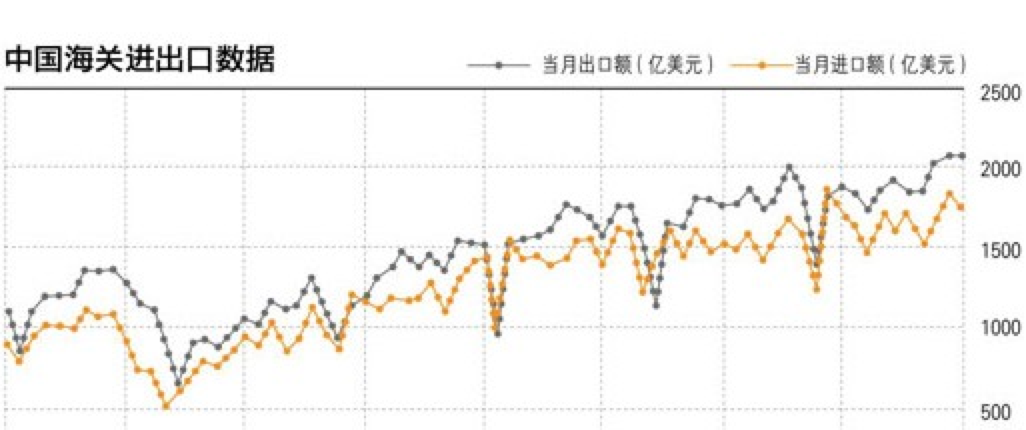
文 / 邢海洋

1月份，中国出口同比增长10.6%，进口增长10%，贸易顺差318.6亿美元，扩大14%。数据亮丽，提亮了为其他数据所描绘的相对暗淡的前景。如果该数据准确反映了中国紧跟欧美国家的复苏、出口迅速活跃的事实，接下来恐怕就要面临外储急剧膨胀的问题。庞大的外储把海外资本回流风险挡在了门外，但对地方政府和企业累计起来的庞大负债，却没抵御能力。

据外管局国际收支平衡表初步数据，2013年中国外汇储备资产全年增加4327亿美元，去年底已激增至3.82万亿美元。自2005年汇率改革以来，尽管人民币不断升值，外储储备也从6600亿美元起跳，增长了479%，但若以人民币计价，外储只是从5.5万亿元增至如今的23.3万亿元，增长324%。尽管大多数外储都是在人民币升值过程中积累下的，但以人民币和美元分别计价，仍显示出储备被外币的贬值所吞噬。与此同时，外管局用尽浑身解数，但外储保值增值的速度始终未能赶上币值贬损的速度。中国制造辛苦赚来的外贸顺差就这样被稀释了。管理着中国庞大外储的“隐形人”朱长虹离职，或与外储提高收益率所面临的困难有关。

庞大的外汇储备在手，稳定了飘忽不定的热钱，海外资金流出的时候也可以弥补国内资本的不足。年初以来全球金融市场的动荡，原因是资金外流导致新兴市场国家陷入危机和动荡。去年阿根廷央行为提振本币动用了近1/6的外汇，现在已经无能为力，比索急剧贬值20%。摩根士丹利的分析师们创造了“脆弱五国”的说法，指的是印尼、南非、巴西、土耳其和印度，这些国家都有庞大的经常账户赤字，这也就意味着在外国资本突然逃离的情况下，他们的处境是非常脆弱的。这些国家在全球化的大背景下顶着新兴市场的光环吸纳了过多的热钱，但国内却并未形成有竞争力的产品，没有能靠出口平衡国际收支账户。当年的五个金砖国家，三个已经堕入脆弱国的行列。唯有中国凭着制造业的崛起积累了庞大的外储。

中国海关进出口数据



但经济危机存在多种形式，当年的“欧猪五国”就属于另一种。欧洲国家政府借贷比例过高，偿债能力脆弱。中国在积累下巨量外汇的同时，吸纳这些外汇的渠道是发行基础货币，这就直接刺激了国内货币环境的超宽松局面，受到金融系统眷顾的企业和政府的借债活动高涨，负债水平也上升到危险的情况。截至2012年，中国企业负债65万亿元，负债率是全球的4倍。据标准普尔公司估计，近年来由于借贷活动激增，截至2013年底，中国公司的债务规模已经达到约12.1万亿美元。相比之下，美国企业的债务规模约为12.9万亿美元，现在是全球负债最重的。而中国的GDP规模只是美国的一半，企业总规模也大体相当。

当企业发生债务危机，大面积丧失偿债能力的时候，外储能否帮得上忙？表面看，相当于20余万亿人民币的外储做准备金，替破产企业和银行捂盖子，玩“五个茶壶四个盖”的游戏绰绰有余。但外储毕竟以外汇的形式存在，若要进入国内的支付系统，先得兑换为人民币，这就势必推高人民币汇率。而人民币汇率急速走高，连锁反应是出口企业受到冲击，制造企业遭受第二次打击。

本质上，中国没有外债问题，所以储备的规模再大，和热钱流动引发的危机也没有关系。并且外储规模之大，已经到了边际收益大于边际成本的程度，央行或会重新考虑外汇政策。1月份的贸易数据，或使今年的人民币缓升预期生变。



100年
庆祝泸州老窖荣获巴拿马金奖100年
封藏大典
瀘州老窖 2014
國窖1573 封藏大典
浓香鼻祖 一代宗师
公元2014.3.2 中国酒城·泸州



“不翼而飞”的黄金

2013年进口及自产黄金量都大幅增加，合计近1600吨，但是官方公布的全国黄金消费量只有1176吨，有近500吨的缺口。有人猜测是央行暗自囤金，有人称是珠宝商在囤积。央行购买黄金的传言由来已久，自2009年4月起，央行公布的1054吨黄金持有量就没有变过。有推测认为，目前中国有可能已经是世界第二大黄金储备国，超过德国3395吨的官方储备量，仅次于美国。要成为世界性货币，央行的黄金储备目标或许是万亿吨黄金。

栏目插图 | 豆角上台艺术工作室



发债成本大增

中资企业的举债成本正在强劲攀升，如造船企业春和集团，2012年6月一年期短期融资券的票面利率为4.64%。7个月后的融资券票面利率上升至6.13%，2013年12月则达到9.90%，创下2005年企业债券市场建立以来短期融资券的最高票面利率水平。债务负担沉重，企业有可能出现首次违约。中国企业的负债规模接近全球债负最重的美国企业，企业杠杆程度非常高，给整体经济带来潜在风险。





土地大卖

今年 1 月份，一线城市土地均价涨幅惊人。“北上广深”四个城市的成交均价过万元，为 1.0136 万元 / 平方米，环比上涨 125.1%，同比上涨 253.1%，价格创历史单月新高。住宅建设用地价格涨幅最明显，凸显了供求矛盾。地价是一年比一年高，而地价占了房地产开发成本一大半，地价上涨，房价难跌。政府采用拍卖方式出让土地，也只会加速提升地价，人为把地价炒高，除非国家改变土地出让、流转形式，否则这一方式只会把房价不断推向高点。

傍上特斯拉

特斯拉公布在华售价后，资本市场也刮起了一场特斯拉旋风，与特斯拉产业链沾边的金瑞科技、新宙邦等个股连续大涨。特斯拉入华，谁将成为特斯拉的中国合伙人引发了市场强烈关注，投资者纷纷在互动平台上询问上市公司是否与特斯拉有合作，多家公司也做出了回应。万向集团董事长鲁冠球向外媒表示，对同特斯拉电动车结盟合作持开放态度。公开承认与特斯拉有过接触的上市公司有两家，分别是天汽模和长信科技。



索罗斯的秘诀

索罗斯旗下的量子基金去年斩获 55 亿美元，重回史上最赚钱基金的宝座。回报率 28.6%，主要因为索罗斯准确地押注全球金融危机的结束。索罗斯的诸多投资秘诀中有一条是投资不稳定状态，不平衡的市场状态源于市场预期所形成的主流偏向受到客观现实的强烈对比，市场中清醒的投资者开始对这种偏差进行反省，对主流偏向进行挑战而使市场原有的主导因素变得脆弱，但市场的惯性使原有走势狂热。所谓“盛极而衰，物极必反”。



退烧之害

得了流感，吃两片退烧药固然可以让病人变得舒服一些，但加拿大麦克马斯特大学的研究小组日前警告说，这可能会加快病毒复制的速度，增加传染给别人的风险。研究者指出，感冒或流感时发烧事实上于己于人都有好处。发表在最新一期《英国皇家学会会刊·B辑》上的论文预测，每年美国至少有700起流感死亡事件可能与人们不必要地使用退烧药降温相关，而当病毒本身较难实现人际传播时，退烧反而会导致发病率增加5%，2000人可能因此丧生。

好消息



爱美的本能

别再责备那些一见美女便眼睛盯住不放的人了。发表在《分子精神病学》杂志上的一项研究指出，看到美丽的面孔会对人脑的阿片μ受体产生刺激，激活大脑奖励机制。而这一受体在激活状态下，又会让美丽的面孔变得格外有吸引力，令人恋恋不舍。



网络的力量

2001年只有29%的美国成年人认为使用动物进行医学实验是不道德的，但到2013年，这一数字上升到41%。美国西部州长大学的研究小组分析发现，动物保护组织在社交媒体上的积极宣传对于年轻人——尤其是18到29岁的人——的观点转变起到了决定作用。

坏消息



暖无所依的熊猫

如果全球变暖的趋势持续下去，大熊猫将面临着新一轮栖息地危机。研究者发现，气候变化使得曾在过去30年中为濒危的大熊猫提供庇护的秦岭保护区适宜熊猫生活区域的面积急剧缩小，到本世纪末可能会减少62%以上。



营养补充剂的噩梦

补充维生素E未必能够预防疾病增进健康，反而可能促进肿瘤生长。瑞典歌德堡大学的研究小组日前指出，维生素E和其他抗氧化剂可能干扰身体对癌变细胞的杀灭过程。针对生有肺癌的实验室小鼠的研究表明，服用维生素E后肿瘤生长速度会加快三倍。



（插图 山羊胡）



我们每个人内心都渴望取得巨大的成功，对吗？不管怎么说，伟大的政治人物总是有点儿让人不舒服。

——《纸牌屋》原著作者多布斯说

一位年轻人勇敢地揭发了事实真相，为全人类做了大好事。而结果，他为此遭受政治迫害。我们希望，有朝一日，斯诺登能与未来一代美国人一道自由漫步。多亏有了今年这些暴露的内幕，我们才如梦初醒，发现乔治·奥威尔写的《1984》就在身边。

——委内瑞拉外长哈瓦·米拉诺

“男孩文学”总是很兴奋，在游戏或猜谜中，在表露聪明的时候，总是喜悦的。他们在屋子里写出一个好句子就会发笑。阅读男孩作家的作品，你会更喜欢文学。

——保罗·奥斯特说，品钦、爱伦·坡、博尔赫斯这些作家属于“男孩文学”，而陀思妥耶夫斯基、霍桑则是“成人型作家”

开发Flappy Bird的初衷是为了供用户在休闲时玩上几分钟，然而事实证明Flappy Bird是一款非常容易使人玩上瘾的游戏。我想这已经成了一个问题，为了解决这个问题，最好的办法就是将游戏下架，永远下架。

——Flappy Bird的开发者阮哈东（Dong Nguyen）将这款热门游戏下架，他说，他不想让人们沉迷于游戏

“你要知道”或者“我只是说”，或者“我真不想跟你说这个”，这些短语往往暗示了与字面相反的意思。

——《华尔街日报》一文章说，“说实在的”这类短语往往会引出负面的言论

我上了三年大学，参加的课程足够毕业了，所以，我不是不合格的辍学生，我只是没拿到学位而已。

——比尔·盖茨说他不喜欢“辍学生”这样的称呼

数字

52.5 亿美元

亚马逊目前的图书年销售额达到52.5亿美元，图书占据公司750亿年销售额的7%。亚马逊从兰登书屋（Random House）获得的有效折扣能达到53%。亚马逊每雇用14名员工便可创收1000万美元的营收，而对于实体零售店，实现同等价值的营收需要雇用47名员工。

30 万

曼联球星鲁尼已经与球队签订了一份为期4年半的新合约，合同总额约为7000万镑。鲁尼将拿到30万英镑的英超历史第一周薪，同时他会在下赛季接过队长袖标。80年代的英格兰队队长布赖恩·罗布森1985年效力曼联的时候是队中工资最高的人，年薪9.3万英镑。

6.16 米

北京时间2月15日，在乌克兰顿涅斯克举行的一项国际室内田径大奖赛中，伦敦奥运会男子撑杆跳冠军、法国选手拉维勒尼第一次试跳就越过了6.16米的高度，比布勒卡的世界纪录提高了1厘米。布勒卡本人就在现场观看了他的比赛。1993年，布勒卡也是在同一个地点、同一项比赛中创造了6.15米的世界纪录。

晚熟的柿子男孩

文 小乔公子
图 谢驭飞



姑父一直想当个教育家，可他退休之前最大的官儿就是车间的工会组长。他快离世的那几年，每当立冬，都要在临街的窗台上摆12枚柿子。然后，坐在20米开外的破沙发上，看着这堆柿子。我说：您可太抠门了，这几个柿子值多少钱？姑父说，我是让它们被人偷，然后再教育偷它们的人。

有一阵子，每天都有一初中男生和一女生在姑父这里经过。那几天，那个女孩总说，你看那家窗台上柿子多红啊，快拿过来，咱们一块吃了。男孩说，好啊没问题。我姑父到这时候耳朵就竖了起来，精神一下子矍铄了。那个男生看了看周围，发现有两个小孩在逗一条狗，然后说：“今天人好多啊，等明天吧。”女生失望地回家了，姑父也失望地回家了。第二天从下午16点半开始，姑父就把他家方圆几十米的地方提前清场。两个小孩如期而至，女孩说：“今天没人哪，你是不是可以把柿子给我拿下来？”男孩说：“今天倒是没人，可是我刚上体育课打篮球扭了腰。那窗台太高我可跳不到。”

第三天下午，姑父特意把柿子从他家的高窗台上一个个都放到了旁边邻居家的矮窗台上，女孩兴奋地发现了柿子的位置变化，用胳膊肘一个劲儿地捅男孩。男孩望了望四周说：“今天天好亮啊，会不会有监控？”女孩说，我不管，今天你必须给我拿一个柿子回来，要不就不理你了。男孩的手还在口袋里，女孩几乎是强拉着男孩伸手拿了一个最小的柿子。正当姑父要起身鼓励一下，说些“路过的人嘴馋了拿两个柿子尝尝，是不算偷的，关键是男孩子要说话算话”这样的浪漫主义教育学派的话时，突然，一个戴红袖标的老太太不合时宜地出现，一把抓住男孩的手。男孩说：“奶奶，是她让我拿的。”女孩对男孩的表述很惊讶，老太太显然也对这样的反应无所适从。姑父赶紧走了过去，说：“这柿子是我家的，让我来处理吧。”就在大妈把男孩的手交给姑父的当儿，男孩猛地挣脱开一溜烟儿跑了。那女孩儿伤心地哭个不停。姑父说：“男孩儿都成熟得晚，姑娘，你要擦亮眼睛，以后不要嫁给这样的人啊。”后来，再也没见过两人一起的欢声笑语。有一天，姑父家的窗户被砖头打碎了，破碎的玻璃片直插进熟透的柿子温暖的表皮。姑父说，咱坏了人家的好事啊，我们两不相欠了。

姑父去世那天，一个嘴唇上长满绒毛的孩子来向姑父的遗像致敬，说几年前的玻璃是他砸的。“男孩儿成长得晚。”我把姑父的话重复了一遍，然后把他的遗物，一个电动刮胡刀递给孩子，你可以把嘴唇上的绒毛刮一刮了。然后，我又像电影里似的说：“其实，你最对不起的是那个女孩。”可是，我又把话咽下去了，因为我不知道，一个男孩成熟得太晚，到底算不算一件好事。这得先去问我在天上当教育学家的姑父。

一座城池

文 哲人二
图 谢驭飞



我与徐洪勤结识于一家户外坛。因他要参与版主竞选，网站要求竞选者公布自己的博客地址。有篇博文里配发了一张他妻子站在桃花林下的照片，说花下人还以为自己艳压桃花，其实她不知道这个年纪已是败柳残花。说实话，这朵他眼里“残花”的轮廓里还是有些妩媚。私下里向他咨询骑行青藏线的注意事项，最后他又另行交代说尤其在户外，尽可能去帮助那些需要帮助的人，但别凡事都能指望上别人。我深以为然。在这个世界里，人与人之间有着看似千丝万缕的联系，其实关系并非是表现出的那么紧密。每个人的内心都有一座城池，不到干涸的时候谁也不知道底下藏的是什么。

几个月后被他拉进一个以“no pp，no way”为主旨的QQ群。群里多半既是户外运动热衷者又是摄影爱好疯子，能够从一张照片的拍摄角度开始聊起，然后到焦距再到曝光时间逐一点评，也有争论颇为激烈的时候。某天我上传了一张用手机拍摄的图片，结果被一众疯子批到体无完肤。徐洪勤在一旁幸灾乐祸，倒是一位叫茉莉的网友私下发来一个安慰的表情，她说别介意，其实这个群进人审查严格，只有管理员才有权力拉人，并且必须知道对象的真实姓名和职业，因为认真所以苛刻。与茉莉第一次私聊的唯一一句话是我家那谁回复的：有友如此，朕心甚慰。

我不记得是什么时间茉莉在群里发了一张照片，背景是一座漂亮的欧式别墅，却有着一副沉重紧闭的花架门。我的感觉是犹如她身处城堡，关隘一重却无法冲破那扇阻碍拥抱她想要的拥抱。后来才知道我的感觉真的与她想要表达的十分契合，此后她便叫我师父，称呼我家那谁师娘。因为有了师徒的名义，与她之间的话题渐深，知道她这些年一直在考证，婚后的6年里她上班之外看书考试，之后还是考试再看书；老公上班上网，再就是与一班驴友行遍大江南北。6年里的两个人过得平静而平淡。她说不知道哪天起自己忽然想要一种鲜活的生活，想要一种轰轰烈烈、死去活来的爱情……她问我，师父我该怎么办？

我扮不了知心姐姐也装不了情感问题专家。我家那谁得知茉莉的事后一脸错愕，怎么样才算是轰轰烈烈，能够被人写传并留传于世？于是感慨水乡的女人真是外柔内烈。我这才迟钝地想起徐洪勤也是乌镇人……果然，茉莉是他姨夫的侄女，但是他真的爱她。我真的相信这种婚姻中有能够让人疼到心底的迷恋。我问他是不是茉莉的第一个男人，他肯定地说是，接着犹豫了一下问，师父茉莉是不是外面有人了？我告诉他别乱想，你们的故事还没来得及发生，别人哪里有资格横插一脚，不是你有多强大而是没人比你更疼她。我心有些生怨，是你们嫌乌镇的冬天不够冷，还是觉得我衢江水深不足寒？我有些后悔认识他们。

辉哥的婚礼

文 如此
图 谢驭飞



辉哥是我所有同学里结婚最晚的，他结婚的时候已经35岁了。可他看起来还是一点也不像大人，他总是笑得太过明亮，身体也没发福，毫不费力地保持着一尺九的纤细腰围。当他穿着雪白的新郎礼服，捧着鲜花正经八百地闪出在混乱的婚礼喜宴上时，我的情绪和眼泪瞬间一起崩塌了。

印象中辉哥在近15年里有过两次不像样的“恋爱”。“大三”的时候，有一阵子他常跟一个女孩一起去打热水，他曾说过：“就这样过一辈子也挺好的。”后来一个胖胖的“假小子”看上了他的干净整洁，对他穷追猛打了一阵子，他也想过要积极跟她相处，可到底没能适应那姑娘的节奏。在她结婚的时候，辉哥千里迢迢地跑去给她布置新房，连带做了她的伴郎。

辉哥没有谈过像样的恋爱，可却退过一次婚。那姑娘是一个亲戚介绍认识的，是我们这个三线小城图书馆的管理员。辉哥每个周末都定点约她出去吃个饭，看个电影，并在晚上21点半准时送她回家。在他们这样规律地相处了大半年以后，双方父母就做主订了婚。当辉哥退婚后我问他：“人家爹娘就这么同意了吗？”他说：“为什么不同意呢？我可是一个指头也没碰过她呀，我这是完璧归赵啊！”

辉哥的婚宴请的人不少，并不是因为他交友广泛，而是因为他实在结婚太晚，父母积攒多年的人情来往都要趁机一次还清。司仪不算不好，他按最流行的那一套把控着仪式，于是辉哥在台上又表决心又唱歌，最后还当众亲了亲盛装打扮的新娘子的嘴唇。认识辉哥这么久，这是我见过的他跟女孩儿做过的最亲密的事。司仪的把戏大家见得多了，大叔大婶们更乐意讨论这家饭店的酒菜好坏。这个城市里跟辉哥有关的人都坐在台下，营造和分享着觥筹交错的简单和热闹，可是，有几个人真正知道台上的人呢？又有几个人真心在意呢？

我看得很清楚，辉哥又笑得有点过了，甚至有点笑蒙了。

所有朋友里大概只有我见过辉哥别种的笑容。那次我从外地回来，他开车去两小时外的邻市高铁站接我。他的车前有另一辆车带路，快到高速路口的时候，那车靠边停下，一个普普通通的男人下车走过来。他从摇下的车窗口揉了下辉哥的头，玩笑着说：“开到前面的‘马踏飞燕’就向右滚蛋啊！”“知道了。”辉哥看了看我，收敛地漾出了一丁点儿笑。过去的六七年间我不时听辉哥说起邻市的这个人，见面则只有这一次。

在我家乡这样的三线小城，所有的文化、亚文化的理论都是奢谈，简单粗暴的俗理包裹的生活如同这浮土弥漫的城市一样，缺少养育生命的温度和湿度。

婚礼的最后是新郎新娘把手里的鲜花分给台下的年轻人，以示祝愿。辉哥从搭起的台子上一路走过来，他弯着腰一直笑一直笑，眼神涣散。我喉咙堵得难受，泪流不止。

要么孤独，要么庸俗

文 杨雷
图 谢驭飞



Y在18岁那年偶然在学校图书馆发现了一本名叫《人生的智慧》的书，作者是叔本华。Y读完这本书后，突然产生了一种“相见恨晚”的感觉，若能早点读到这本书，人生就会大不一样。Y很想拜访这个叫叔本华的家伙，可他已经死了100多年，Y只好感叹：“君生我未生，我生君已死。”

Y从那以后就爱上了叔本华，几乎买下了他全部的作品。Y疯狂地在宿舍里读，在操场上读，在教室里读，在图书馆里读。Y为此而转了专业，从物理系转到了哲学系。系里的老师问他为什么要转专业，他说：“人总是要死的，而精神是不死的！我要用有限的生命创造无限的精神财富！”老师听完不由得竖起大拇指，说Y真是个难得的理想主义者，以后肯定会有大出息的。

Y把叔本华当作自己的精神偶像，并把叔本华的“要么孤独，要么庸俗”这句话当作自己的座右铭。Y的毕业论文写的也是关于叔本华的，并且获得了优秀论文推荐。Y大学毕业后，本打算当一名中学哲学老师，可没有一所学校愿意要他，因为没有一所学校专门开设哲学课。当老师的梦想破灭后，Y在父母的安排下进了一家广告公司，可没几个月就被老板炒了，理由是Y的广告设计太深奥了，不适合通俗、简明的要求。Y没有反驳，而是安静地离开了。Y说自己是一个有修养的人，跟人争辩毫无意义。既然毫无意义，就坚决不去做。

Y在大学期间没有谈恋爱，他一门心思钻进哲学研究中去了。等到大学毕业后，他的父母就给Y安排了相亲，但Y不愿意去，他说自己不想这么早结婚，一结婚人就变庸俗了。Y的父母看着儿子，无奈地摇摇头，说Y不孝，眼泪都快流下来了。Y见状，心就软了下来，同意去相亲。Y见了要相亲的女孩，不知道该说些什么，就谈起了叔本华的哲学。女孩听得云里雾里，最后找个理由离开了，Y从此再也没有见过这个女孩。

Y没有再去找工作，也没去相亲，而是把自己关在房间里继续研究哲学。他打算在三年内写一本哲学著作出来。Y的父母看着Y这个样子，十分心痛却又无可奈何。认识Y的人也说Y读书读疯了，但Y却不这样认为，他说自己很清醒，他不愿意做个庸俗的人，所以就宁愿孤独。

三年后，Y没有写出哲学著作，而是找了一份公司职员的工作并结了婚，老婆是公司的同事。又过了一年，Y有了自己的孩子。他再也没有向别人提起过叔本华，有人取笑他是哲学家，他咧嘴一笑：“过去的事儿，提它干吗？”接着Y发出感慨：“其实人都是庸俗的，因为人需要填饱肚子！叔本华要是没有继承一大笔遗产，他还会去搞哲学吗？”

本栏目投稿信箱：mensula@sina.com



日产 Murano

57 比 43，可以手动控制四驱锁止功能的日产 Murano，能够实现前后轮扭力输出的固定比例。带有日产北美风格的 3.5 升 V6 引擎，228 千瓦最大功率和 327 牛·米的峰值扭矩，并未因为采用 CVT 变速箱而缺乏爆发力。

NudeAudio 的 Studio 5



来自旧金山的 NudeAudio 设计团队，试图在兼顾声学结构的前提下改变无线扬声器的设计美学。Studio 5 内置一个 2.1 声道的扬声器组合，可以比较圆润地还原 aptX 和 AAC 音频压缩规格，除了连接苹果设备的 Lightning 底座，还提供了 3.5 毫米音源线连接。



Gordini 特别版 Clio RS

依旧是雷诺为 Clio RS 特别调校的 1.6 升涡轮增压引擎，新一代 Gordini 特别版将车身高度整体下降了 10 毫米，18 英寸铝合金轮圈装配超薄胎壁的热熔型运动轮胎，可以让 Gordini 版 Clio RS 跑出时速 250 公里的极限车速。



诺基亚 Lumia 1520

像素密度 367ppi，诺基亚为 6.0 英寸屏幕的 Lumia 1520 配备了 1920×1080 像素的高分辨率屏幕，有效改善 Windows Phone 的触控视觉体验。采用诺基亚独有的 Pureview 纯景拍摄技术，2000 万像素的感光元件，具备光学防抖结构和 1.8 倍无损变焦能力。

G1X 的 Mark Ⅱ升级

APS-C 尺寸的 1.5 英寸 CMOS 图像感应器，佳能在新一代 PowerShot G1X Mark Ⅱ上提升了 2.3 倍传感器面积，同时将对焦框从 9 点改进为 31 点，以实现对微小焦点的微调。等效 24 至 120 毫米的 5 倍光学变焦镜头，采用 11 组 14 片镜片的光学结构，最大光圈 f2 至 f3.9，最短对焦距离只有 5 厘米。





Aura HD 高清电子书

采用与亚马逊 Kindle 相同的电子墨水技术，加拿大品牌 Kobo 设计的 Aura HD 电子书，试图超越 Kindle 的阅读体验，将 6.8 英寸屏幕下电子墨水的细腻度提升到 1440×1080，也就是像素密度达到了 265dpi。双曲线波纹结构的人体工程学后盖，有利于缓解使用者单手长时间持握的疲劳程度。

Sportback 版奥迪 S1

为紧凑级的 S1 装配上最大功率 170 千瓦的 2.0TFSI 引擎，奥迪试图强化 S1 的运动化特征，四条排气管和后扰流尾翼的空气动力外观升级，在高功率引擎之外还为其配备了六速手动变速箱，以及奥迪独有的 Quattro 四驱系统，保证了 Sportback 五门版 S1 静止加速到 100 公里只需 5.9 秒。





光的诞生

Wallace Chan“光的诞生”胸针是打破规则之作，尖锐的线条如同光芒一般，从大颗粉红蓝宝石向外延伸。除了绿碧玺之外，其间还点缀了小粒钻石、尖晶石、红宝石等。

24 面体

出自 Moooi 的 Miyake 落地灯，坚实的底座和纤巧的灯杆形成重量和形状的对比。白色底座由一个 24 面体组成，通过选择不同的接触面来调节灯杆的高度。





金门大桥

Mark-mat 儿童餐垫有金门大桥、巴黎之梦等不同主题，以手工丝印的方法把图案印制在柔软的硅胶上。餐垫配四支可擦洗颜色的彩笔供儿童涂鸦，除了俏皮的创意设计，还能培育孩子的艺术兴趣。



胶合板木椅

瑞士设计师约格·波纳设计的Wogg 50木椅，采用模压胶合板材料，整体感觉简单明了。座椅四面向下弯曲，从两侧与椅腿及靠背固定，把中心结构压在椅壳下面。胶合板成型是一项老技术，近几年由于引入数控切割机获得了新的发展。



简约手袋

Prada新款“Double Bag”属于轻型简约手袋，真皮外层配小山羊皮内里，内部分隔层配翻盖口袋。手袋两侧有手工制作的包扣，手柄上点缀了品牌的金属铭牌和装饰带扣。

璀璨金耳机

丹麦B&O的eoPlay H3璀璨金耳机，组合金色外壳和黑色内面。耳机采用抗划痕的轻型金属，简便的线程遥控和内嵌麦克风，能够对设备实现远程操控。





浮动式陀飞轮

卡地亚“蓝气球”系列浮动式陀飞轮珐琅腕表搭载9452 MC型机芯，39毫米表壳比例和谐，厚度不超过11.4毫米。深蓝色珐琅表盘是先在金属底板上镌刻放射状图案和圆弧形扭索雕纹，之后覆以半透明珐琅层烧制而成。



“共享经济”与“普惠金融”

互联网理财启蒙



2013 年 12 月 10 日，阿里巴巴集团主席马云在韩国首尔大学发表演讲

互联网金融开启了一个属于大众的投资时代。新的技术与商业模式，不断降低着投资者的门槛，1 元钱可以买基金，50 元可以放贷款，几万元就可以做一名天使投资人。以往信息不对称的投资领域，正在变得更加透明而开放。

主笔 李伟　记者 刘敏　周翔

余额宝："小白"们的春天

刘蓉觉得，自己现在比上学时候更"穷"了，能拿出来的现金不超过 1000 元，其余的都放进了"余额宝"，换取年化 6% 左右的收益。她今年 25 岁，去年研究生毕业后刚刚工作，和另外两个朋友租房子住。冬天房间很冷，但又不好意思加个电暖气，因为电费是三人公摊的。

工作几个月后，刘蓉手里的存款终于破了五位数。她去"知乎网"上提问："刚工作的收入和积蓄怎么理财才好？"几乎所有人的回答都是，理财产品至少 5 万元起买。既然够不上边，还是放余额宝里吧，第一个月工资就是这么处理的。

每天起床后，刘蓉最惦记的是手机 APP 上显示的昨日收益。"钱在哪儿不是放呢？一天赚 2 块钱也比没有强。"每天看收益的增加，有点像一种让她上瘾的养成类游戏，体验进步的那一点点。"现在一收到工资到账的短信，5 分钟之内就转到余额宝上，好让几天后的收益数字更好看一点。"刘蓉说。

余额宝里的总金额几乎相当于刘蓉的全部积蓄，交房租、水电煤气费、电话费，买衣服、书报杂志，都通过余额宝直接划款。有一次需要用大笔现金，她一早从余额宝上转账到银行卡上，再跑到附近的 ATM 机上取出来。

吴鹏是刘蓉的男朋友，今年 27 岁，学计算机出身，毕业后留校做高校创业教育工作。去年 11 月 16 日，吴鹏第一次在余额宝里存了 5000 块钱。作为 IT 男，一个互联网产品推出半年后才试用，这不是他的习惯。"我身边的朋友都在聊余额宝，这个产品一直很热，但一来是要往里存钱，最好谨慎观望一阵；二来听说大家每天也就赚一两块钱，这点钱还不够操心的。"吴鹏说。

5000 块钱刚放进去两天，吴鹏就明白女友热情高涨的原因了："最初就是想存点钱进去，下回网购付款、还信用卡都方便。结果看着手机上数字往上蹦，有一种'白捡'的感觉。"吴鹏立刻把投入加到了 2 万元，又观察了一星期后，发现基本没什么风险，收益又远大于活期存款，他干脆把自己工作后攒下的近 20 万元全放进去了。

在此之前，吴鹏和刘蓉都没有理财的经历。学生时期手头没有闲钱，有个别同学炒股，每天盯着大盘的时间成本也让他们觉得得不偿失。吴鹏两年前参加工作，当账户上有了

第一个10万块钱时，觉得是时候开始理财了。在办公室里，有同事买纸黄金，眼看着在2013年的市场里赔了。刘蓉劝他买定投基金、美股，但吴鹏研究了一下发现，这些产品在申购、赎回上都要收手续费，“赚的钱倒腾几次就没了”。而且一旦着急消费，当天钱拿不出来，流通性不好。

由于余额宝是货币基金T+0（赎回当天到账）的设置，用户可以当天无手续费取现，理财和消费中间几乎没有障碍。小风险也让吴鹏这种“投资小白”觉得踏实：“我觉得以马云的身家，总不至于为了余额宝里那点钱跑路吧。无论如何，最后也有阿里巴巴兜底。”

在余额宝之后，其他互联网公司也推出了自己的理财产品。其中网易的“添金计划”打出了高于余额宝收益率的广告，并且额外承诺再给用户以2%的补贴。2013年12月25日，吴鹏加入了网易“现金宝”的抢购队伍。这一次，他明显感觉到了市场的火热。从早上10点正式起售开始，他就一直在刷销售页面。每填完一个验证码，页面就要长时间地加载，等到最后购买成功，足足花掉了一小时。“你要知道，这些互联网公司本身技术都非常成熟，页面拥堵成这样，可见得有多少人抢。”吴鹏说。


（杨塑 摄）
腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾

余额宝帮吴鹏与刘蓉完成了第一次投资启蒙。吴鹏春节回家，投资上一向保守的父母把到期的定期存款取了出来，交给儿子打理。他为父母购买了一个收益稳定的货币基金，选择的标准同样是支持T+0、无手续费随时取、风险小。那些在银行里睡觉的储蓄，当月的工资，等待支付的水电费，随时可能用掉的零花钱……就像无数条流动的小溪，在余额宝账户内汇聚成一条波澜壮阔的大河。

余额宝推出半年后，截至今年1月15日，基金规模已经超过了2500亿元，客户数超过了4900万户，成为国内最大的一只基金。按1：6.1的汇率计算，相当于409.84亿美元，在全球货币基金中排第14位。今年的前15天中，平均每分钟就有300万元资金流入。它就像一个不断滚动的雪球，究竟能膨胀到多大，谁也说不清楚。

作为管理者，天弘基金公司也只用了7个月完成了一次“逆袭”，从一家排在50名开外名不见经传的小基金公司，坐上了规模排行的第一位。

去年6月底，余额宝刚上线15天。在上海陆家嘴金融论坛上，清华大学五道口金融学院常务副院长廖理谈到了这款产品：“我让我的学生体验了一下，他买了1000块，结果第二天变成了1000.18元。”随后，台下一片哄笑。在当时，对于习惯于“亿进亿出”的金融大佬们，这一毛多钱的收益，连游戏都算不上。

进入余额宝的资金，默认购买了天弘“增利宝”货币基金，主要投向银行同业存款和短期债券，以及大大额存单、央行票据等风险较低的货币

市场。每天万份基金收益长期维持在1.6元左右。目前余额宝内平均资金为5100元，也就是说，投资者人均每天的收益不到1元左右。实际上，户均5000元的份额也是1月以后的情况，在余额宝运行初期，户均资金不到2000元。从投资的角度看，这些用户是“小散”中的“小散”。

但就是这每天增加的1块钱，却激发出了巨大的理财投资需求，推动了一场互联网上的大众投资的狂欢。参与者大都是通常认为的“理财小白”，他们正是被银行、基金公司主动放弃的群体。现在，“小白”们也等来了春天。

作为天弘基金副总经理、余额宝项目组组长，周晓明格外认同马云的观点——“主宰非洲草原的不是狮子，而是土壤里的微生物。”那么在投资理财领域，蚍蜉为什么不能撼大树？互联网技术的发展与应用，恰恰创造了一个聚沙成塔、以小搏大的机会——互联网边际成本递减，用户越多，成本越低，甚至趋近于零。在这个意义上，客户的门槛可以无限下降。

2012年12月21日，周晓明带着公司几个部门的员工在北京宽沟开会。会议上，周晓明说：“玛雅人预言的世界末日没有实现，这意味着以后是一个全新时代，那就是‘屌丝’逆袭的时代。”第二天，天弘基金便与阿里巴巴小微金融集团达成合作协议，双方约定，半年后余额宝上线。在这个项目中，周晓明也自称“二师傅”。一方面，余额宝在阿里集团被称为“二号项目”。另一方面，“师傅”的称谓则来源于一个网络段子——只有“高帅富”进化到中年后可以被称为“大叔”，而“屌丝”男到中年后只能被叫作“师傅”。

天弘基金也从来不讳言设计产品的平民立场，他们认为“平民”与“草根”才是互联网金融的方向。“所有的基金都是1000元起购，我们改成了1元钱起购。即使你只有1块钱，你也有理财和投资的权利。”天弘基金总经理助理丁学梅这样告诉本刊。传统基金，交易日被称为T日，购买或赎回要延迟几天，资金在途时是看不到账面变化的；而且在交易日之外，基金是无法买卖的。但余额宝改变了这种形式，用户转入1元钱，支付宝账户就会显示多1元钱；一天24小时，周末无休，随时都可以买卖，用户的钱去哪里了一清二楚。“这就是互联网所推崇的‘所见即所得，所得即可用’。”丁学梅说。

传统货币基金就像银行存款，过一段时间才会告诉客户利息是多少。但余额宝通过后台数据优化，让客户第二天下午15点以前就能看到头天的收益。“我们想，如果客户早上看到收益，就会高兴一整天，如果中午看到，就高兴半天。实际上，我们努力在凌晨3点就把用户的收益计算出来，反映在他们的手机客户端上。有时候，我们上午10点放出收益，用户会抱怨3点起来时没看到。”丁学梅告诉本刊，为了让客户起床就能看收益，天弘基金投入几百万元，做了两次系统改造。

余额宝的设计之初，天弘基金就在仔细琢磨互联网的生态与价值观。一方面，赚小钱、得小便宜的幸福感本身属于人性的一部分；另一方面，互联网就是“晒”小快乐的平台。周晓明算过一笔账，如果用户从上线之日转入1万元，那么两个月之后他的收益是86.66元。“86元很多吗？不要说对咱们行业的高富帅，就连一个在校生、小时工、保姆、出租车司机，也不会把它当大钱。然而，客户说，这相当于一个月的话费、40次地铁、十来顿早餐，或者七夕节在淘宝买的一束包邮玫瑰花。是的，这是在本来就快乐的互联网上，通过简单操作获得的增量价值，而且人们从生活需求角度来认识这个价值，所以大家快乐。”

余额宝运行不久，就在自己的微博、微信平台启动了名为“微快乐播报”的活动，让用户自己播报余额宝的收益，晒幸福。迄今为止，参加过的用户，有港口工人、驻港部队退伍兵、农民工、养鸡场工人、幼儿园老师、机关公务员、大学生等等。

余额宝用户的平均年龄只有28岁，其中，23岁的群体数量最为庞大，其次是24、25、26、22岁。换句话说，是大学毕业刚刚工作一两年的年轻人。“他们崇尚‘小确幸’，就是‘小而确定的幸福’。对他们而言，在物质上投资的收益不大，但在精神上却是一种值得分享的快乐。这与互联网的平等、分享、互助的精神是契合的。”丁学梅说。

在丁学梅看来，余额宝客户与传统基金是完全不同的产品体系：“传统基金业喜欢用一些‘高大上’的名字，比如‘××策略’、‘××指数’、‘QDII’……听不懂才好，营造神秘感。基金经理喜欢讲‘投资者教育’，仿佛永远冷冰冰，高高在上。但余额宝不同，它不仅是可用的，还是好玩的，可以分享的。”

> “我觉得以马云的身家，总不至于为了余额宝里那点钱跑路吧。无论如何，最后也有阿里巴巴兜底。”

余额宝的海量、小单的客户特点，也改变了基金的运行方式。传统货币基金的主要购买者是机构客户，每到年底季末资金紧张的时候，就会出现大机构赎回的情况。如果赎回量过大，基金公司就要低价卖掉债务资产，或者在市场上借钱，资金成本被进一步抬高，陷入恶性循环。基金公司既没有钱配置高收益资产，也没有足够的备付金，便会导致基金收益率低，甚至产生亏损。但余额宝的小散客户、小客单价、频繁交易与大数据技术结合，反倒在一定程度上规避了基金运

行的不确定性。大数据分析会根据客户特征，预测第二天的资金的流动性，差距不会太大。由于客户足够多也足够分散，统计学中的“大数定律”就会发生作用，即用户行为会以随机的方式呈现，而不会出现一边倒的赎回。

作为互联网金融产品，客户体验是最重要的指标。设计团队花了大量精力，把余额宝的使用流程做得更加简化，压缩在三四步内完成。

周晓明认为，以前货币基金无法做大，一个重要原因就是太不方便了。他打了个比方，高速路边的休息站，一打方向盘进去了，享受一点简单服务接着走。如果在高速外几公里外建一个豪华、免费的休息站，需要几个红灯、半小时车程，可能不会有多少人去。“如果想想我们行业内有多少人工资也趴在活期账户上，就不难理解客户如果不是‘捎带手’就能操作，货币基金这样的产品也难以普及。”

李明远就是那种“捎带手”类型的客户。他开始考虑参与互联网金融，是在春节前的一次饭局后。那天，他拿出信用卡去款台结账。前面的小伙子现金不够，储蓄卡里也没有钱了，跟服务员说，等几分钟再结账，他把余额宝里的钱转出来。李明远突然觉得，既然这么方便，自己还有必要让存款在银行吃 0.35% 的活期利息吗？



（于楚众 摄）

投资者魏明达

李明远是另一类投资“小白”。他今年 36 岁，股市最高的 2007 年开始炒股，也先后买了一些基金。几年下来，股票基金都被“腰斩”，账户都很少打开，彻底失去了信心。3 年前，李明远换了房子，每个月房贷加上日常家庭支出有 1 万多元。平时钱就放在储蓄卡上，月底自动还一次信用卡。到年底，结余资金汇总年终奖去提前还一次房贷，减轻一点利息负担。几年下来，房贷月供从七八千元，下降到了四五千元。

他也曾咨询过银行的通知存款、约定存款、7 天传结等理财产品，但觉得操作麻烦，收益也不高，不值得费心。春节休假，他把市场上几款类似于余额宝的产品都各买了 1000 元，体验操作性。他最后决定选择微信的理财通，把日常生活结余都放了进去。“我在网上购物比较少，主要去几家网店买书。相对而言，微信用得比较多。”李明远说，“这么转了一下，什么都没干，就把银行存款利息提高了十几倍。”

很多传统投资者并没有把货币基金当作投资工具，而作为现金管理工具看待。如果不是由于市场资金紧张，货币基金的年化收益率通常在 3% ～ 4%。当资金紧张状况缓和后，目前余额宝等货币基金的收益也将下降，回归到常态。

但是更重要的是，当货币基金与余额宝绑定后，改变了以往消费与投资的界限。消费的钱和投资的钱不再泾渭分明，在互联网的作用下，消费的钱也是投资的钱。

“消费不再是每个月挣 6000 元，先拨出 3000 元做储蓄挣利息，余下

3000 元当本月消费放枕头下面压着，每天花 100 元，30 天花完 3000 元。消费和储蓄投资可以混在一起，第一天花 100 元，5900 元做储蓄，第二天再花 100 元，5800 元做储蓄。”《二十一世纪商业评论》主编唐学鹏在一篇文章里这样写道。不仅余额宝转账变现的时间很短，更重要的是，余额宝具有和支付宝差不多的支付功能。余额宝里“投资的钱”，可以支付水电费，付手机话费，可以在淘宝上购物，可以去天猫品牌店，可以参加“双 11”的购物狂欢。最新加入的两个应用是，支持 12306 网站购买火车票，以及用“快的”打车付款。

实际上，用户以余额宝支付，背后完成了两步操作：货币基金赎回转为现金，用现金进行支付。第一步投资钱转化为消费的钱，第二步完成消费。但互联网则在技术与商业模式上，将投资和消费的壁垒破除了。

中国人民大学金融与证券研究所所长吴晓求教授因此认为，余额宝最大的价值在于，突破了商业银行余额资金储蓄化的格律，实现了余额资金的财富化。他在《中国金融的深度变革与互联网金融》一文中分析道：“在这里（余额宝），客户的余额资金不再是无任何收益的闲置资金，也不是低利率的储蓄产品。这一功能的突破，极大延伸了财富管理的客户端……”

于是，那些以前达不到门槛或懒于理财的“投资陌生人”，走到了一起，开始分享“大户”才有的投资收益。

网络贷款：让利率先市场化

如果你有 500 块闲钱，你可以把它分成 10 份，投资到不同的 10 个项目中，成为 10 个人的债主。这是一家名为有利网的网络贷款公司正在做的事。在另一家知名网贷公司——“人人贷”中，投资份额可以被切割的更小，这笔钱将投到 20 个项目中，每个项目上限最多只能投 5% 的资金。这样做的目的，是为了分散投资者的风险。在现实中，成为 10 个人、20 个人的债主是一件很麻烦的事情，但互联网处理起来却毫不费力。

网络贷款，一般称为“P2P”模式。即以互联网作为平台，撮合借款人（peer）和个人投资者（peer）交易，投资者看好项目，把钱借给需要的人。依据风险控制的方式不同，P2P 网络贷款在国内的形式较多；而依据项目的风险与担保方式，利率差别也较大，年化利率从 10% 到 20%，是目前同期存款利率的 3 倍。利率多少由市场决定，但不会超过法律所规定的“同期银行贷款利率的 4 倍”。与银行贷款最大的不同在于，网络贷款额度不高，但没有抵押物，属于个人信用贷款，大多是几万元的小交易。

很多年轻人愿意尝试这种基于互联网的投资方式。在有利网的客户中，20 ～ 30 岁的投资者占了 56%，他们存入账户的资金在5000元至2万元之间。作为投资人，他们先通过网站查看各种贷款项目，自主选择借款人、投资金额、判断风险度，借出资金。最后根据贷款的期限、还本付息的条款，得到约定的利率与收益。参与网络贷款的投资者与余额宝的用户虽然有较大重合，但就专业性而言，前者的段位更深，也更愿意承担一定风险来换取较高的回报。

魏明达就是其中之一。2004 年，他进入北大时，读的是生物科学专业，因为对经济感兴趣，又修了经济学的双学位。2007 年时他“大四”，那时正是国内股市最高点，于是他开始第一次炒股。大学毕业后去美国念研究生，他转修金融，“股票、基金、债券、外汇、美股、衍生品，都做过”。回国工作后，做各种投资仍是他的业余兴趣。

现在网络贷款的投资大约占他所有投资的五分之一。而魏明达最大的乐趣，也就在于在各种投资产品的排列组合中，寻找最合理、最优化的投资配比。有必要的话，他甚至愿意借钱去投资，“就像企业发债一样”。在别人看来，不断筛选投资组合让人头疼，但在他看来，投资的意义也正在于此——如此谈得上是主动投资，是跟随市场做出的灵活反应。

魏明达比较偏好用于企业扩大生产的借款项目，他觉得这样的借款人更加可靠。而同时，“如果有人急用，比如装修，我也会选”。

作为互联网一代，魏明达认为网络贷款是大势所趋。而他的父母，则主要还是选择买银行的理财产品。抛开收益不谈，魏明达认为这些银行理财产品的流动性很差，在与互联网金融的竞争中没有竞争力。不过，在投资问题上他与父母两不干涉，各行其道。“这也是一种投资代沟吧。网贷圈中，我聊的比较多的朋友，还是二三十岁的人为主。”魏明达说。

与魏明达不同，35 岁的陈鑫对于网贷更加谨慎。他在山东一家国有企业做财务工作，在开始参与到网络贷款前，耐心观察研究了一年。陈鑫认为自己是一个风险承受能力偏中上的投资者，在他的投资组合中，需要一种比较稳健回报能在 10% 以上的项目。符合标准的是信托产品，但信托的门槛至少 100 万元以上，他参与不了。于是当 P2P 的网贷模式出现后，他很快就被吸引过去。

陈鑫参与的网贷平台是“人人贷”，创立于 2010 年。最初的一批参与者是网络“极客”和金融玩家，这一群体更愿意尝试新鲜事物。陈鑫每天兴致高涨地泡在论坛里讨论投资的规则，但却一直没有真正下场投资。“我想至少观察一个投资周期，看看这个投资平台是否可靠；另一方面，网贷的投资体系还不完善，先要把游戏规则制定好。”在某种意义上这也体现了互联网时代的特征，用户与厂商充分沟通，共同完善产品。

陈鑫印象最深的，是讨论“人人贷”能否绑定多张银行卡。“按照投资的基本原则，钱从哪儿来就应该回哪儿去，


（江心摄）

“人人贷”创始人之一杨一夫

从哪个账号出，就从哪个账号进，这样最安全。”陈鑫说，“但现实中，一个人可能会使用多张银行卡，发工资的卡、用来消费的卡，还有还贷款的卡，不同账号之间经常要转账。如果能绑定多张银行卡，肯定对投资者更方便。”讨论的结果，“多张银行卡”派占据了上风，但前提是银行卡的用户必须为同一个人。投资者的讨论也直接影响了最后信贷规则的制定。

到2013年初，陈鑫决定投入10万元试水。他把钱投到了不同信用级别，不同利率、不同周期的项目中。这样可以全面考察风险与回报是否匹配。按照他的投资理念，陈鑫并不羡慕高利率的项目，因为高利率往往对应较高的风险。“虽然利率高，但如果有一个月没有收到回款，最终收益就下来了。”陈鑫说。

李元救的贸易公司就是陈鑫的一个贷款项目。10年前李元救来北京，和几个朋友开了一家小公司，销售化学实验器材。公司只有12个人，每年销售额1500万元，利润两三百万元。“说起来是赚钱了，但由于货款占期较长，公司时常缺钱周转。”李元救说。严重的时候，出差都没有费用，影响到了企业的生存。

P2P网络贷款出现前，李元救向朋友们借钱周转，或者去担保公司，用房产证、汽车行驶本抵押做民间借贷。民间借贷的利率较高，每月至少3%的利息。银行并不在他选择借款的范围之内。一方面他借的钱并不多，一般三五万元，银行不愿受理；另一方面，银行手续复杂，办理时间长，批出贷款要过一两个星期，他根本等不起。

网络贷款出现后，利率比民间借贷要低不少，他决定尝试。第一次在“人人贷”网上递交材料后，获得了3个月5万元的贷款额度。他开出月息1%的利率，很快就被投资者竞标完成，当天下午就拿到了钱。随后，他又多次在网上借款，个人信用不断增加。3个月到半年的借款，他一般给出1%的月息，一年的借款则开10%～11%的年利率。

最多的一次，他在网上开了一个20万元借款的大单。“当时我们中了一家学校的采购标，要先垫付100多万元的货款。设备在国外买，需要提前一个月付款；而学校要在收到货两个月后才能付我们的钱，中间至少有3个月的资金占用期。”李元救告诉我们。当时他们的小公司有五六十万元的资金缺口，朋友间东挪西借解决了30万元，剩下20万元就是通过网络平台借到的。

“人人贷”创始合伙人李欣贺在创业之前认识很多像李元救这样的小企业主和个体生产者。他很年轻，2006

年从北大数学金融系毕业后在一家股权投资基金工作，做后期投资，负责企业客户的访谈，这就包括大量的上下游供应商和经销商。“虽然我们投资的是一些大企业，但他们的上下游都是很多小企业和个体户。”李欣贺告诉我们。

他曾参与了一个牛肉加工企业的项目，这家公司把小牛犊卖给农户，由农户养大后再卖回给公司。农户养牛的规模不同，有养三五头的，也有养20多头的，因此造成的收入差别也很大。“但并不是说养牛小户的技术不过关，或不够勤奋。而是因为他们没有足够的资金扩大生产，所以生活只能在低水平上循环。”李欣贺说。

他发现民间有非常广阔的小额信贷市场，但是银行根本无法满足他们的需求。他去问银行做信贷员的朋友。信贷员告诉他：做贷款1000万元和贷款10万元的客户的流程与成本都差不多，但这意味着做100个10万元小客户才抵得上1个1000万元大客户的收益。银行自然没有太大的动力服务小客户。

而另一方面，民间又有大量资金不甘心接受低息的存款利率，而寻找新的增值方式。如果把货币当作一件商品，利率就是货币的价格，利率高低体现了货币的供求关系。目前，中国金融市场的利率仍旧受到管制，银行业垄断借贷市场。在这种状况下，借贷双方都有大量群体无法得到银行的满意服务。民间借贷市场畸形发展，高利贷案件与借贷纠纷波及深远。

李欣贺与朋友张适时、同学杨一夫于是谋划在P2P网络贷款领域创业。“我们做的就是银行服务不到的客户。”李欣贺说。2010年，人人贷商务顾问（北京）有限公司成立，初始注册资金100万元，公司地址位于北京CBD核心的万达23层，当时公司只有四个人——三个老板和一个财务。

有利网创始人刘雁南也很年轻，今年只有28岁。在大学的时候，他就琢磨过在线视频、教育等方向的创业可能，但始终没有找到成熟的契机。2008年在英国华威大学毕业后，他加入了美银美林集团，先后在其伦敦和香港的分公司工作了3年。2011年7月，他加入了世界最大的私募股权基金德州太平洋集团（TPG）北京分公司，负责执行中国大陆的股权投资业务。

在工作中，刘雁南接触了许多小微贷款公司，发现民间小额借贷很有市场。但是小贷公司本身存在一些资金杠杆的限制，国家关于它们有不得超过自身注册资金50%的融资限制。这也就意味着，小贷公司自身的资金量根本不足以满足国内小额贷款的需求。而在刘雁南看来，通过互联网P2P模式正可以解决资金筹集的渠道问题，而提供这样一个互联网平台无疑是创业的大好契机。于是在2012年6月，他成立了有利网，朋友任用和吴逸然当合伙人。

在传统的银行借贷模式中，储户将钱贷给银行，然后银行再依据抵押物



有利网创始人刘雁南



天使汇 CEO 兰宁羽。他背后的楼将被改造为大型 LED 广告屏用于互联网融资

或资信评级，将资金贷给需求方。钱在这三者间流动，银行从中赚取利差。但是 P2P 互联网贷款，改变了这种延续了几百年的商业银行模式。互联网作为交易平台，资金的供需双方直接交易，利率随行就市。银行的作用仅仅作为开立账户。英国 Zopa 公司是全球第一家互联网贷款网站，它的口号是“摒弃银行，我们有更好的交易”。

有利网与“人人贷”的区别在于：前者的借款客户由线下的小贷公司提供，资金则从网络招募；后者借款人既有网络申请客户，也有线下开发客户，还有小贷公司提供客户。由于客户来源不同，担保方式也不同，前者由小贷公司提供本息保障；而后者则主要通过建立风险备用金，来提供保障。

“我们先对借款客户按照我们的风险模型进行信用评级，共分 7 级，最高 AA 级，最低 HR 级。每个级别要缴纳相应的风险备用金，HR 最高为 5%，AA 级免交，整体平均 3%。这笔钱不断滚动形成了一个资金池，由银行托管，当出现呆坏账的时候，则由其中提取赔付。”李欣贺介绍说。相应的，根据对借款客户审核的程度不同，“人人贷”



（黄宇 摄）

进行不同的风险提示：只是网络审核的打上“信用认证标”；实地考察过的打上“实地认证标”；小贷公司提供的客户打上“机构担保标”。一般情况下，风险最高的是“信用标”，最低的是“机构担保标”。对于借款客户，“人人贷”会给予一个指导性的利率建议，供用户参考，但决定权还是在用户手中。借款利率的上限是24%，卡住同期银行贷款利率4倍这条红线。

有利网则通过与小贷公司的合作规避风险，小贷公司对客户进行第一道审核，并提供100%担保——坏账全部由小贷公司承担。

与美国P2P网络贷款公司不同，国内公司缺乏完善的公民资信系统。所以，他们必须摸索出一套自己的风险控制体系。这也是所有投资者最担心的问题——坏账增加了怎么办？借出去的钱还能要回来吗？银行有国家信用作为背书，而网络贷款公司则无监管机构，倒闭了怎么办？

2011年初，人人贷网站上线不到半年时间，平台累计了5笔左右的逾期贷款。每笔金额为5000～1万元，三个合伙人都认为应该派一个人去实地催收。最终决定由身材最高大、看起来最严肃的杨一夫负责带队前往。

第一笔坏账发生在上海，借款额不到1万元。当杨一夫找到登记地址时，借款者已经搬了家。后来他通过找到借款人前妻探寻到了他所居住的小区。在蹲守几日未果的情况下，杨一夫灵机一动去了趟电信局，给借款人的座机号码交了电话费，从而得到借款人的新住址，最终追回了贷款。

这次催收，追回的欠款还没有团队路上的花费多。但杨一夫得出了一个结论：必须建立从头至尾的风控体系，包括完善风险准备金、培育客户群、重点信息核实、借款人跟踪以及催收流程等环节。杨一夫将这些想法与李欣贺和张适时商讨后，他们马上对前端审核和客户开发策略做出了相应的调整。

这一年，“人人贷”成立了一家线下公司，不仅开发那些不上网的借款客户，还要负责对部分客户的实地考察。另一方面，积累客户的数据信息，逐步建立依托大数据的个人资信系统。“未来，每个人只需要在手机上按一下，就知道自己的信用评级，能够借出来多少钱。”李欣贺说。

在2013年，“人人贷”总共成交了接近20亿元的贷款，平均每单借款4万至5万元。一半是为了生意需求，另一半则是装修、旅游、购物等消费借款。由于参与资金充裕，一个借款标的上线，不到一分钟就被投资者分割干净。

无论在有利网还是“人人贷”，市场形成的年化利率都为12%左右，与国际水平接近。

众筹：做天使投资人

如果说P2P网络贷款是基于互联网的新型债权投资；那么“众筹”模式的出现，则开启了一种股权投资的新模式。

吴东风就认为自己是个新潮的投资者。从17年前炒股开始，他就一直在尝试不同的投资渠道，摸索到近几年，在上海投资餐饮业，在合肥投资服装代理权，在建材市场买门面，还注资过家乡莆田兴旺的医疗服务业。吴东风这些投入30万到50万元，把自己变成小股东的项目，都给他带来了不错的收益。

在2013年，吴东风把目光投向了移动互联网，按照以往天使投资给人带来的印象，他完全是个圈外人：既不是互联网从业者，也没有项目上市的经历；他不知道怎么接触创业团队，天使投资圈与他彼此也一无所知。更关键的是，相比于那些知名的天使投资人，对一个项目动辄一二百万元起价的投资，他总计50万到100万元的预算，看起来并没什么优势。

吴东风的持币观望，在发现众筹这一形式后，终于找到了出口。一次在新闻里，吴东风得知一款叫“大姨妈助手”的女性健康软件，在一家名为“天使汇”的众筹融资平台上获得了200万元的投资。所谓众筹（Crowd Funding），是互联网金融的一种模式，意为向众人募集资金。创业的小微企业利可以通过“众筹”，在互联网上向多个投资者募集资金。



在众筹网站“点名时间”上走红的“Cuptime”智能水杯

众筹的投资形式，让吴东风那种类型多元、资金分散、小额注资的习惯，再一次找到了用武之地。后来他在众筹的网站上看到一家名为Eput.com的图片社区项目，专门到无锡约谈了创始人，感觉小伙子很靠谱，就拿了40万元加入投资。这个项目最终召集了三个投资者，共计120万元。除了吴东风和一家专业投资机构外，第三个投资者是注资20万元的孙洪峰。

孙洪峰是正保远程教育公司的高级副总裁，他在中欧商学院的EMBA班里听同学提到“天使汇”，得知了股权众筹这种形式。孙洪峰自己一直有做天使投资人的计划。他发现，移动互联网的飞速发展形成了一个创业高峰，近年诞生的大批小型创业公司，初创时期大多只有四五个成员，靠五六十万元资金注册成立，本身对资金的需求也相对较小。早期几十万元的注资就够生存上好一阵子，而一旦他们找对路子，做出市场欢迎的产品，短短一两年内公司就可能飞速膨胀，价值翻到百倍千倍都有可能。

对于刚刚入行的新手，天使汇、大家投、创投圈这些众筹融资网站，降低了过去天使圈熟人社会的门槛。如果还按照过去创业团队靠投递商业计划书、靠朋友托朋友来约谈，孙洪峰虽然有资金、有成熟的上市经验，却不能被创业者所知。他最好的办法也只能是跟着朋友一起，以极低的效率慢慢寻找、接触现在的创业圈。然而在互联网众筹平台上，投资、融资双方的信息公开，彼此都可以像逛超市一样寻找心仪的合作对象。

2013年，孙洪峰已经约谈过七八十个项目，成功投资了3个，每家20万元。今年春节假期刚结束，到元宵节时他就已谈过两个团队。作为一家上市公司的联合创始人，他自己经历过白手起家融资的过程：“我们网站2000年上线，2002、2003年我到处去找钱，给许多投资者都发了商业计划书，但因为名气不大，只有三四个人愿意见我们，最后一个都没谈成。几个创始人只能靠抵押房产车产、借钱，才把那段时间熬过来。”相比于当年的胼手胝足，现在创业团队要幸福得多，孙洪峰约谈的很多项目，都只运行了半年到一年，或者仅仅有一个概念，就可以拿出来吸引融资。

在天使汇CEO兰宁羽看来，孙洪峰、吴东风这样的“小微天使”群体必然会不断壮大：“那些刚刚把公司套现、上市，拿到第一桶金的人，愿意投钱来支持自己喜欢的创业团队。另外，像一些企业高管，收入达到一定层次，就可以每年拿出10%～20%的收入，进行高风险直接投资的配置。”天使汇推介项目——“拍它”的创始人吕博森认为，这种小额众筹投资甚至会对现有的投资市场造成冲击：“资本市场里永远都是专业机构占大头，但现在国内小公司这么多，大投资机构只愿意跟看起来已经很靠谱的团队合作，留下的漏网之鱼就是小天使们最好的投资对象。个人愿意冒险，众筹又再次降低了每个人的风险，很容易占取到最早期的投资机会。”

但值得注意的是，天使投资终究具有高风险的性质。天使汇资深创投经理姚嘉提醒，虽然一旦项目成功，天使投资人一两年内就能获得几倍甚至上百倍的收益，但是“正常互联网创业里98%、99%的团队都是失败告终。从投资者的角度，10%的成功率是市场的平均水平。所有人都要做好试错的准备，没有经验的人更要慎重”。

天使汇的投资人资格要求很严，用户必须填写自己的投资经历，经过网站审核后才可以开通账户。“我经常接到用户的电话，质问我申请为什么没通过。有些人不了解天使投资，以为项目失败还会返回本金。”姚嘉告诉我们，现在网站上最活跃的用户，还是投资公司的从业者，或者是孙洪峰这样懂行的公司高管。“未来圈外大众肯定是要进来的，但这还需要一个市场培育的过程。”

而股权众筹面临的更大风险是，这样的融资在我国还出于法律与监管的模糊地带，一不小心，就容易涉及非法集资。2012年，从事电视节目运营的美微传媒在淘宝销售原始股，一共1191名会员参与了认购，总数为68万股，总金额人民币81.6万元。但交易未完成就被淘宝官方关闭，阿里巴巴对外宣称，淘宝平台不许公开募股。

按照我国《证券法》，向不特定对象发行证券，向特定对象发行证券累计超过200人的，都属于公开发行证券。而一旦公开发行证券，则必须通过证监会或国务院授权的部门核准。兰宁羽告诉本刊，天使汇的众筹把人

数严格限制在49人以内，参与者经过资格审理，避开非法集资条款里的“向不特定社会公众吸收资金”。网站自己不设资金池，签过协议后投资者的钱直接打创业团队账户。“我们与监管部门一直保持着密切交流，这件事请确实很难界定得特别清楚，我们现在也算是摸着石头过河。”

更多的众筹网站，选择绕开股权这一敏感地带。追梦网是一个以预售为主的众筹网站，CEO杜梦杰坦言，虽然他觉得股权更符合众筹发展的未来，但自己的团队“太年轻，不懂资本运作，干脆就不冒这个风险”。在追梦网上，项目多是文化、艺术、创意类的产品，比如凑钱资助一个独立纪录片项目、一个自制绘本，或者一对搭档的背包世界环游计划，征集的总金额大多在一两万元上下。参与者可以参加不同档次的资金资助，获得类似于“高清电影加密观看”、“片尾字幕特别感谢”、“正能量主题T恤”的回馈。精神返还的属性更强。

在这个看起来很小清新的网站上，80%都是18岁到38岁的年轻用户，主要分布在北上广和东部地区，其中女性用户居多。“女生更容易被打动，也愿意为喜欢的东西付费。”杜梦杰一度也不理解，到底是什么人会为一个创意项目投资上千元。一名用户告诉他，自己平时是月光族，反正吃吃喝喝莫名其妙钱也就没了，还不如投资一个喜欢的项目，能获得帮助他人的满足感。杜梦杰感慨：“这其实也是一种消费，说白了，你也可以看作是一种‘粉丝经济’。”

作为唱片公司，摩登天空在追梦网上创办了一个目标100万元的众筹项目，为去年因《董小姐》一曲走红的民谣歌手宋冬野筹款，支持其全国百站巡演计划。这是目前追梦网上影响最大的项目。

最低出资200元，参与者就可能获得包括宋冬野专辑、演唱会门票，直至和宋冬野一起吃饭，参与MV拍摄等等回报。“一个民谣歌手在全国100个城市里巡演，这在过去是不可想象的，唱片公司不敢冒这么大的风险。”杜梦杰认为，如果这次众筹成功，也会开创一种新的演出模式。“这些订单相当于为唱片公司做了市场调查，‘粉丝’们为喜欢的歌手付费，给自己家门口的演出铺路，双方合力降低了演出的市场风险，让传统模式里看起来不可能的事成为可能。”

同样，对于小型的创业公司来讲，这种团购+预售的众筹模式，得到的帮助不啻于股权上的支持。深圳麦开网络技术公司最近以一款名为“Cuptime”的智能水杯，在众筹网“点名时间”上走红。麦开是一家典型的创业公司，团队一共18个人，完全靠两年前一款运动追踪仪的销售收入运营。在2013年，团队前期投入50万元，开发了一款能自动记录用户饮水量，在合适时间提醒人喝水的Cuptime智能水杯。下厂之前，CEO李晓亮决定把项目放在“点名时间”上试一试众筹，看看市场有什么反应。

上线前一天团队在一起吃饭，同事们猜测到底能筹到多少钱。“我觉得有8万块钱就不错了，有同事猜会有25万元，我们都认为太异想天开。”李晓亮说。但出乎意料的是，10点钟项目上线，刚到午饭时间，就已经超过了“点名时间”要求的最低1万元筹款额。数字一直在飞速上升，这款水杯变成了点名时间众多智能硬件中最受欢迎的产品。30天之后，一共有2668人参与，筹集金额高达135万余元。

“我们原本给工厂下了1000个订单，目前在‘点名时间’上就预售出5600多个，订单追加到1万个，这样每个水杯的成本也降低了。”李晓亮在众筹过程中，一直在跟网友们互动，根据大家的建议，对水杯的包装、杯盖做了改进，还增加了茶滤配件。

“按照我们现在给大家的回报，这次众筹的预售其实是亏本的，但我们拿到了最重要的市场反馈。玩众筹的基本都是爱尝鲜的人，他们在各个行业内也是意见领袖，相当于为我们做了免费宣传。过去产品做出来就是放在京东、易迅上直接自己卖，能卖出几千个就很不错了。现在全国各地的代理商都联系我们，订单就已经下了30万个。”李晓亮告诉我们。

对于麦开这样的小型公司，一年时间内最多也就推出一两款产品，“只要有一款失败，整个公司的生存就都危险了”。现在的众筹起到了市场调查的作用，团队投资的风险被几千名用户一起消化掉，这对传统商业的经营模式、风险预测是一种彻底的颠覆。

李晓亮对公司的现状非常满意，他暂时拒绝了找上门来的投资者，目前1000多万元的年收入足够他继续扩大再生产。李晓亮了解过天使汇这样的股权众筹，等到需要投资那一天，不排除再次用众筹的方式，来给公司融资。

而作为众筹网站，天使汇自己则以“用天使汇，投天使汇”为口号，给自己发起了众筹。原本计划融资总额为500万元，但仅用了不到15天就已获得1550万元的认购额，达到预期融资的310%，最后网站不得不提前关闭项目。姚嘉最后在后台统计，在现有的2000多名用户中，有690多人提交了认购意向，其中认购成功的就包括吴东风。这20万元是他的第二笔天使投资。

> “个人愿意冒险，众筹又再次降低了每个人的风险，很容易占取到最早期投资机会。”



2008年8月15日，伊文在P2P网站上为自己的妹妹获取贷款

网上理财的八关键

10万元存款放入互联网基金，一年下来比银行多出了5000余元的收入。对大多数工薪族，无异于涨一次工资。并且，货币基金的主要投资标的是国债和银行间市场，等于把钱借给了国家和银行，其风险程度与存款并无区别。

主笔 邢海洋

最高收益率

春节前，投资者竞相把闲置的资金转到微信新开通的理财通上，去享受那从不敢奢望的近8%的无风险收益率。微信理财通年前始终维持着年化收益率7.3%以上，最高的一天达7.9020%，逼近信托产品的收益水平。这几乎是网上可自由购买货币基金收益率的极限。当时坐拥2500亿份额的余额宝的7日年化收益率维持在6.4%～6.5%之间。

去年“钱荒”的时候，以国债逆回购为代表的债券收益率一度高达24%年化收益率，但那是倏忽即逝的市场价格，还需要在证券市场购买，起始资金超10万元。当然，离开互联网平台，投资者也可以在银行等代理机构买到货币基金，但那里的基金赎回要有两三天才能到账，无法“T+0”操作，极大地影响了资金的灵活使用。

去年底互联网“理财神器”频出，“百度百发”以8%的预期收益率示人，瞬间被抢购一空，接来了再推出的品种就没有那么高的收益了。网易不惜血本，在7日年化收益率6.42%的基础上补贴5%现金红包，预计收益率超

过 11%，可惜额度也是限定的，疯狂刷屏也买不到。

微中取利

通往微信的理财通的通路上，几乎所有的银行都设定了关卡。建设银行和农业银行最为宽松，单日可以购买 50 万元，严格如工商银行单日才能购买 1 万元，一个月的限额是 5 万元。这样苛刻的额度，短期内实际上是没办法把所有闲钱转入理财通的。

互联网理财和银行理财就实质而言并无区别，都是在安全边际最大化的情况下尽量取得高收益。而几乎所有的货币理财产品在节假日期间或节假日前的一天买入，都需要在假日之后才能够确认份额，获得收益。这种微中取利的理财操作方式，购入的时间点也需考虑在收益的计算里。银行收拢了通道的大门，你就不得不把转不走的资金留在银行里了。当然，不辞辛劳的理财者也可以曲线转入，先在那些限额高的银行开设账户，再把账户绑定手机，再把银行卡绑定理财通，再把限额低的银行里的款项转出去，从而完成曲线买入，但如果把一个人的跑路成本也计算在内，这恐怕不是一项好选择。理财通收益率最高的时候年化收益率为 7.9%，10 万元一天对应的利息是 22 元，一个春节下来不过百余元。并且，这 10 万元若非先取现金再存入，就需银行转账，银行的转账收费，因额度颇大，一般需 50 元，足够吞去理财通两天的利息了。

长期收益

不同于股票或衍生品等投资，理财产品是微中取利的增值方式，短期看并不能显著增加投资者收入。但长期看，一两个百分点的利息差异，几年后其收益的差距将显示出来。比如 10 万元的本金，放入基准利率 3% 的一年期定期存款中，一年后利息 3000 元，连本带息连续存 10 年，则利息为 34400 元。如果利息涨至 6%，一年后利息则是 6000 元，10 年后，79080 元。利息差异不止两倍了。6% 的收益率，实际上正是货币基金近来收益的下限。

货币基金带给投资人的收益还不止于此。储户之所以把资金放在活期存款中，主要为的是取用方便，而生活需要除了大项支出可以提前计划，很多是没办法预料的。资本市场的投资更是如此，市场变化不定，投资者无法预期何时入市。结果大量的资金积淀于活期存款中，活期存款在银行存款总量中的比例，按央行的统计将近 40%，高达 17.8 万亿元之多。而活期存款的利息几近于无，这就和同样即时取用的余额宝们构成了更加巨大的利息落差。10 万元存款放入互联网基金，一年下来比银行多出了 5000 余元的收入。对大多数工薪族，无异于涨一次工资。并且，货币基金的主要投资标的是国债和银行间市场，等于把钱借给了国家和银行，其风险程度与存款并无区别。

长期而言，只要货币基金和银行的存款利率存在利差，资金就会从低收益向高收益产品流动。存款流失，银行不会无动于衷，反击已经开始。如今的银行理财市场，已经出现了几款“T+0”理财产品，如交通银行推出的货币基金实时提现业务，对接交银施罗德、易方达基金等公司旗下的四只货币基金；平安银行联合南方基金推出“平安盈”；浦发银行通过微信银行推出开放式理财产品“天添盈”等。股份制商业银行网点相对少，揽储成本高，故而急于转向。倒是那些国有大行按兵不动，这些大行占有大量活期存款，若推出“T+0”产品，利润不免大规模流失。但存款流出是一个缓慢的过程，随着储户定期存款的逐步到期，资金流失持续到大行也难以承受的程度，必定也会推出相应品种。未来的利率市场化大势所趋，所有储户都能享受到高收益的利率为期不远。而货币基金投资标的大同小异，收益率也无大区别。

高息的网贷

多数人接触并了解互联网金融，或许是从阿里、腾讯等巨头大张旗鼓的进入该领域开始，但实际上，“人人贷”，即 P2P（Peer to Peer）网贷才被视为互联网金融的“代言人”。P2P 网贷这一舶来品于 2005 年起源于英国，2006 年以来以迅雷不及掩耳之势在中国迅速传播。据初步统计，目前已有 1000 多家 P2P 网贷平台在运作。到 2013 年底，P2P 网贷平台的成交规模或可达到 600 亿元，而 2012 年这一数据为 200 亿元。

P2P 网贷是指个人通过网络平台相互借贷，贷款方在 P2P 网站上发布贷款需求，投资人则通过网站将资金借给贷款方。平台在这里起到的是中介乃至担保的作用。通常网贷的年化收益都在 10% 以上，一般认为年化收益在 10% 左右的网贷平台为低收益平台，年化收益 20% 左右的平台为中等收益平台，年化收益 30% 左右及以上就是高收益平台了。不过，2013 年平台倒闭潮后，各平台给出的收益开始趋于理性。

过去，新上线的平台为吸引投资者，可以开出 4% 的月息，但现在新平台上线顶多就给 2.5% 的月收益率，2% 的居多。通常，待投资者对平台有一定认可之后，网贷平台就会慢慢降低理财品收益率。普通平台的收益率每月可降低 0.2 个百分点；运营情况较好的平台，每月甚至可降低 0.4 个百分点。2013 年网贷行业的平均年化利率约为 19.67%，随着 P2P 平台和投资者均趋于理性，2014 年的将更低。目前网贷行业的投资收益率的底部处于 10% 到 15% 的区间内。

网贷平台收益递减的特征在投资者中催生了“打新族”，他们寻找新平台投资一两个月就撤资。“打新族”激进的投资策略一定程度上推高了新平台给投资者的收益率，同时增加了平台资金链断裂的风险。一部分打新族在2013年上半年投资收益颇丰，但一部分“打新族”在2013年下半年深陷雷区。

网贷3.0

缺乏信任基础的借贷双方，加上一个虚拟的网络空间，完全是陌生人的环境里，网贷平台的发展一波三折。2007年，中国第一家纯线上网贷平台拍拍贷正式成立，借鉴的是海外纯信用纯线上交易的交易方式，是为P2P网贷中国版的“1.0模式”。可国人信用体系尚未规范，这类难见借贷双方真实信息的借贷平台实际上很难保护投资者的资金安全，也未能推广开。后来本土的网贷公司开始有意识地对传统的线上信贷进行改进，与线下的贷款公司合作，线上和线下并行运营，这时的网贷平台则同时承担了信息中介和风险控制的角色，一旦出现坏账，平台需要垫付本金给出借人，将坏账独自吸纳，这是网贷平台的“2.0模式”。

网贷平台“2.0模式”极大地安抚了理财者资产安全的需求，网贷开始了快速发展期。在业内人的眼中，风控与业务之间需要权衡博弈，只要能够控制所借资金的收益覆盖坏账成本，即可分散风险。一些网贷平台推出了类似银行坏账准备金的机制，每完成一笔交易即提取一定比例的费用用来支付投资人。不过，一家平台公司的抗风险能力毕竟有限，当出现了大额或大面积的违约，连网贷平台也被拖垮的现象时有发生。2013年10月份，P2P网贷业几十家公司先后资金链出问题。加之监管空白背景下，网贷平台易被不法分子利用，2013年下半年以来，频率高达一天一家的倒闭潮在整个行业迅速蔓延。

如今的网贷平台正向“3.0模式”战略转型。为了剥离风险、专注撮合交易，一些平台将传统业务部门从生态链条中剥离，将审核借款以及相关风险转移给更专业的担保公司、小贷公司等机构身上。同时，引入担保公司在更高层面上分散风险。一些传统意义上的金融机构如平安保险等也加入到网贷业，有了这些金融巨无霸作依托，网贷公司的经营更加规范。对投资者，由于可信度增加，网贷也不必开出不合理的高利息以吸引资金，网贷有了持续发展的基础。

资金安全性

网贷平台通常宣称自己的经营模式比信托和银行理财更安全，理想化的状态也的确如此。

拥有优质资产的国有企业是银行系统服务的重点，那些无法从银行获得信贷的公司才求助于信托业。实际上，信托业倾向于充当生产率低下行业的最后借款人，而银行被要求避免向这类行业放贷。中国信托业协会承认，信托业资产有35%投资于基建、能源、采矿和房地产行业。并且，由于存在普遍的不规范运作的情况，信托业的资产质量堪忧，今年近10万亿元信托产品余额中，有大约40%将到期。这些信托公司自身的资本非常单薄，其权益仅相当于所管理资产规模的2.6%。信托产品之所以至今仍能刚性兑付，是因为政府担心这会引发信贷危机，从而给予了市场力量之外的支持。但随着企业经营环境变得更加艰难，且信托大量到期，信托业的风险也在积聚。

抛开信托业行业的大背景，信托产品动辄10万乃至百万元起售，并且投资于一家企业。对于积蓄不丰的普通投资者，等于把鸡蛋放在同一篮子里。而P2P平台，门槛要低得多，如人人贷平台每笔投标仅50元，这样一来投资1万元，就可平均借给200个人，如果风险以1为单位，那么每项投资所占的风险仅为二百分之一，损失金额的最小单位就是50元。分散风险的同时，网贷还给投资者选择借贷人的机会，信息相对透明。

小额贷款最有魅力之处，或许是借款人本身。在中国，穷人未必是最有道德感的一群人，却肯定是弱势群体。在形形色色的讨债公司面前，他们更容易倾家荡产归还借款。

挑平台

有了平台兜底的承诺，网贷最大的风险于是转移到平台本身，挑选可靠的平台对资金安全的重要性要优先于挑选产品。近年来网贷业在缺乏法律规范，几乎没有监管的情况下野蛮生长，不乏捞一把的骗子混入，也有颇多的团队急功近利疏于风险防范，更有一些平台因在规则设计上的失误陷平台于难以为继的境地。

2013年10月上线的网贷平台“福翔创投”开业不到3天，老板便跑路，创下了网贷“短跑纪录”。此前的“短跑纪录”为淘金贷创办人保持，其在平台上线一周后就携款百万跑路。另一起典型的跑路事件是2012年6月江苏南通的优易贷，该平台以办公室停电为名停止了付款，随后所有工作人员全部失踪，涉及金额达2000万元。据说“福翔创投”只有一个人，集老板、网管和客服于一身。骗子公司之所以能短期诈骗到大笔资金，用的是所谓“秒标”的借款方式，通常是网站虚构一笔借款，由投资者竞标并打款，网站在满标后很快就连本带息还款。网络上由此聚集了一批专门投资秒标的投资者，号称“秒客”。经过几次骗局，相信投资者会对“秒标”保持警惕。

还有的平台制造虚假信息，自我

融资。去年8月底，“网赢天下”不堪挤兑压力，宣布永久停止服务。这家运营仅仅4个月的网贷平台累计成交额近7.8亿元，其中一大部分借款居然来自一望而知编造的户头。好在有了第三方监测平台，投资者可以自己辨析，看经营团队是否诚实。

如果不能亲自到网贷平台考察，平台的合作伙伴和股权信息有助于投资者规避经营者的道德风险。如今已经有金融机构直接参股平台，有的平台已经完成了几轮融资，投资来自知名的私募或创投公司。

网贷平台的专业性是更高层次的挑选标准。毕竟网贷实现的是金融的融资功能，它通过互联网技术使传统的融资方式得到了创新，说到底还是与金融有关，与风控和技术有关。伴随网贷业的成长，网贷评级应运而生，给投资者提供有价值的参考。

辨“硬伤”

除了道德风险，很多平台的失败在于其贷款安排上的不专业，有“硬伤”。

2013年11月，安徽铜陵5月上线的“铜都贷”出现挤兑，其背景是网贷行业出现了第一次规模较大的挤兑潮。“铜都贷”老板在当地实力超强，有地皮，有实业，仍不能安抚心焦的提款人，这家迅速壮大的平台一下子倒掉了。究其原因，短期借贷项目过多，一有风吹草动，平台便应接不暇。合理配置信贷期限是金融业最基本的规则，自实业改行而来的老板却不懂。其实平台老板也不至于不明白贷款短期化的风险，只是急于做大平台，提升公信力。

一般正常的借款，很少是短期的。网贷平台为了能吸引人气，往往将长标拆成短标来进行借款。例如，借款人通过一家网贷平台借款100万元，期限为12个月。平台会用“拆标”的方式把100万元的金额拆成4份，每份25万元，期限缩短为3个月，滚动放标4次。可如果后期无人继续投入这25万元，平台自身也缺乏后续资金，资金链便断裂了。

类似的“硬伤”还包括单个投资项目过于庞大，一个项目就有可能拖垮整个平台。平台自营项目占比过高也不是好现象，也犯了鸡蛋放在一个篮子里的大忌。至于平台开办期限短、收益率畸高乃至网站常年不更新等一望而知的“硬伤”，甚至无需分辨，任何一位带着理性投资心态进入网贷市场的参与者，都会主动回避的。





（刘江瑞 摄）

2013 年“双 11”当天，巨大的交易量使得快递公司内货物堆积如山

互联网金融的想象力

“从本质上讲，金融本身就是数字，金融与互联网有着相同的数字基因。但是它们又有着迥异的精神气质，互联网的开放、平等、去中心化，打破了传统金融的自上而下的精英化和神秘化。每一个人有可能在互联网金融上发明自己喜欢的产品，这是理解互联网金融的核心。”

主笔 ✎ 吴琪

“有些公司现在给员工发工资，已经不发在银行账户上，而是发在支付宝账户上，员工可以将支付宝账户的钱转到另一个支付宝账户。（如果）他们又联合起来组建一个清算公司，这个公司就有可能替代人民银行的零售支付中心。”在 2013 年 12 月的“2013 最佳商业模式中国峰会”上，中投公司副总经理谢平这样畅想着互联网金融的未来。虽然他提到的清算公司目前还不会出现，但是这种形态在技术上已经完全可以实现。在谢平看来，展望互联网金融的未来需要想象力，这是一个弹性很大的空间。

据统计，余额宝 2013 年底的资金规模超过 1850 亿元，使用人群中 80% 是 30 岁以下的消费者。谢平认为，等到 20 年后，当“90 后”、“00 后”成为主流，这些人很可能一辈子不会去银行柜台。他们只用待在家里，电脑可以通过你的眼球或是 DNA 对你进行识别，不用跑到银行去开户。每一个人的行为信息都是数据信息，谢平假设，这种数据信息如果通过大数据可以随时查询，互联网金融的信息基础就非常丰富了。

谢平的研究团队成员提到，国外

虽然更早出现了P2P、众筹等模式，但是并没有人将它们归纳为一种共同的形态做学术研究。曾经三次获得过“孙冶方经济科学奖”的谢平几年前就注意到，从本质上讲，金融本身就是数字，在金融机构资产中，固定资产占比很低，金融与互联网有相同的数字基因。所有金融产品都可以看作数据组合，所有金融活动都可以看作数据在互联网上的移动。因此他对于互联网与金融的结合非常敏感，在2012年2月14日银监会党委中心组学习会议上首次提出了互联金融的初步想法，他综合经济学和社会学的研究方法，成为国内最早对此做研究的学者。

在谢平看来，虽然金融与互联网有着相同的数字基因，却有着完全迥异的精神气质。互联网精神的核心是开放、共享、去中心化、平等、自由选择、普惠、民主。而传统金融则有一定精英气质，讲究专业资质和准入门槛，不是任何人都能进入，也不是任何人都能享受金融服务。从经济学说，原本在时间和空间的限制上，每一个交易市场总是有一个边界，但是互联网把人类可交易的可能性扩大，所以当互联网与金融相遇，金融交易成本的下降是不可估量的。这是互联网金融兴起的一个大的宏观背景。再加上我国金融体系中的一些低效率或扭曲因素，又为互联网金融发展创造了更大空间。

在对金融行业进行冲击之前，互联网对许多不需要物流的行业都产生了影响。过去10年间，互联网对通讯、图书、音乐、商品零售等多个领域均产生了颠覆性影响，谢平认为，互联网接下来将颠覆影视、教育、医疗等行业。互联网革命性与金融业结合后，金融的风险定价可以全部变成APP，就跟大家在苹果商店买APP一样，每个人不用懂软件。“将来金融产品会简单化。市场参与者和产品的发明者，有可能都是老百姓，每一个人有可能在互联网金融上发明自己喜欢的产品，这是互联网金融将来最核心的东西了。”

互联网金融就是资金的极限匹配，这点在人人贷模式上体现得特别清晰。作为温州人的谢平，非常熟悉温州活跃的民间借贷市场。在他看来，在民间金融市场上，社会资本（Social Capital），包括非成文的道德和习俗约束、熟人之间相互信任以及社会惩罚（Social Sanctions）作为履约保障手段等，被广泛和灵活地运用，成为缓解资金供需双方之间信息不对称、控制中小企业信用风险以及降低金融交易成本的重要工具。民间金融利率随行就市，能包括对中小企业的信用风险升水。但民间金融不规范、不透明，而且做大后参与者之间熟悉程度下降，社会资本的效能降低，容易造成风险事件。

而在互联网金融时代的平台公司，资金供需仅在会员之间发生，融通的主要是会员资金，不吸收公众存款，不向非特定投资者开放，具有私募特点，因此不构成存款类金融机构，不受商业银行法约束和银监会监管，不需获取金融牌照。从放贷人的角度看，人人贷风险分散的效果非常明显。比如Lending Club统计表明，如果放贷人投资100笔贷款，遭受亏损的概率是1%；投资400笔贷款，遭受亏损的概率是0.20%；投资800笔贷款，基本不可能出现亏损。

谢平预言，将来金融和非金融的界限会模糊了，未来可能的情景是：贷款、股票、债券等的发行和交易在社交网络上进行。他认为，目前全社会信息中有约70%已经被数字化了，一些实体经济企业积累了大量数据和风险控制工具，可以用于金融活动中。典型案例比如阿里巴巴、京东等电子商务公司。不仅如此，共享经济（Sharing Economy）正在欧美国家兴起，我国也出现了一些案例。电子商务、共享经济等互联网交换经济与互联网金融有天然的紧密联系，既为互联网金融提供了应用场景，也为互联网金融打下数据基础和客户基础，体现了实体经济与金融在互联网上的融合。

未来，各种传感器会更加普及，在大范围内得到应用（比如，目前智能手机中已经嵌入了很复杂的传感设备或程序），购物、消费、阅读等很多活动会从线下转到线上（3D打印普及后，制造业也会转到线上），互联网上会产生很多复杂的沟通和分工协作方式。在这种情况下，全社会信息中有90%可能会被数字化。这就为大数据在金融中的应用创造了条件。如果个人、企业等的大部分信息都存放在互联网上，那么基于网上信息就能准确评估这些人或企业等的信用资质、盈利前景。比如保险行业，它们根据你这个人的行为数据，比如你会不会喝酒、你要不要开车送小孩、你昨天晚上睡得好不好等，能算出这辆车的费率。

谢平甚至认为，第三方支付的各大公司联合起来可以取代央行，这一步谁都不敢做，但是从技术上来讲已经做得到了，只不过法律现在不允许。另一个具有颠覆性的新事物是互联网货币，在互联网世界里，人们愿意把自己的“数据财富”以互联网货币为载体，这使得互联网货币的出现具有其合理性，属于“信用货币+私人货币”范畴。随着数据商品与实物商品之间的界限越来越模糊，网络经济活动和实体经济活动之间的联系越来越紧密，互联网货币会通过多种渠道影响实物商品的价格。未来法定信用货币很可能与互联网货币并存，成为人类货币形态的第四个发展阶段。谢平说，互联网对人类所有活动的影响，当然也包括货币制度，我们要用互联网思想来想象人类可能的货币制度。

互联网金融的可能性



央行超级网银？

互联网金融的基础是移动支付，苹果公司发明了智能手机后，把移动金融的界限扩宽了。现在移动支付的发展趋势，大家希望通过银行卡作为后台。假设一下，如果这个社会，电脑和网络充分发展的话，每一个人都在央行的超级网银开户，如果央行允许20亿人直接开户，而且在技术上可以做得到，那时候是什么样的支付系统？大家可以想象一下。人类系统的彻底改革就是央行的超级网银。

个人数据系统？

互联网金融的信息处理很简单：大数据，云计算。可以假设，每一个人从出生到现在，每一个人的行为信息，都是数据信息，而且这种数据信息，通过搜索引擎，通过大数据可以随时查询，我们就可以发现互联网金融的信息基础就有了。

现在我们遇到的风险，诈骗、非法集资、违约，这些都是基于数据和风险不对称。如果将来这个问题解决了，互联网金融效率就非常高了，个人的信息状况可以在大数据全局下解决。

这样就给出了我们所说的基本概念——时间序列的动态风险评价。在大数据的前提下，由此可以给出任何资金需求者的风险定价，或者叫动态违约概率，给出这个概率的成本非常低。这种情况下，现在商业银行这一套风险定价就会被颠覆了。金融业交易成本这么高，大家就在忙活寻找违约概率。如果大数据能把违约概率的问题自动解决，整个交易成本就降低了，这也是理解互联网金融的原理。

社交网络交易所？

资源配置是否可以通过互联网，将银行贷款这些东西在互联网上解决，自动找到最优配置？早期的Facebook在没有正式上市之前，在网上曾经自己卖过“自己的股票”，很多不是Facebook的机构投资者、8亿网民都要买它的股票——不通过美国证监会。当然最终美国政府不允许。其实在社交网络上，自己是可以形成自己的股票交易市场的。

如果在人与人之间、机构与机构之间的借贷风险概率直接算出的话，这种模式就比现在的银行模式、资本市场模式更加节约成本。举一个例子，假如中国石化，它的自动违约概率非常充分的话，中国石化挂出这个融资机器以后，给它融资股权也好，它随时给你分红，这样的话中国石化就不需要银行，不需要资本市场，每个人都可以随时成为它的股东，这个东西的基础原理就是大数据、云计算、搜索引擎，和油价每一刻的变动，算出它的股价的价格，这样的话中石油的融资机器，它可以给出不同的指数来让大家融资。互联网金融这是发展最高的平台，这就是大数据在证券投资当中将来的运用。当它逐步发展起来会达到这种程度。

（感谢谢平研究团队为本文提供资料来源）



我们的经典（全四册）

李零 著 定价：198.00元

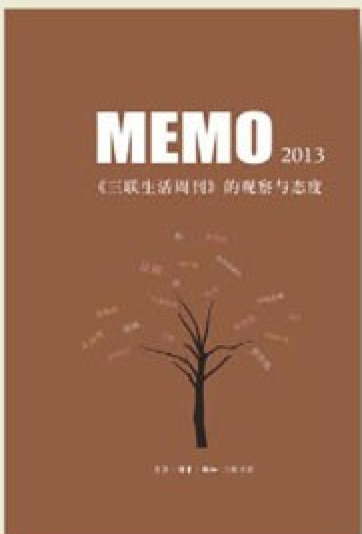
我们的经典，是现代人眼中，最能代表中国古典智慧的四部书。《论语》是儒家的代表，《老子》是道家的代表：讲人文，这两本最有代表性。《孙子》讲行为哲学，《周易》经传讲自然哲学：讲技术，这两本最有代表性。作者对每部书的讲解都别开生面，是这四部经典的新世纪最佳读本。



依然如旧的月色——学术随笔集

茅海建 著 定价：30.00元

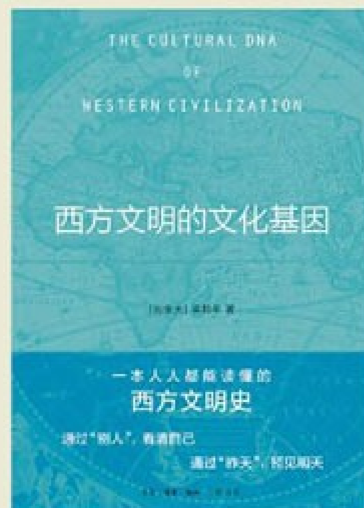
历史学家茅海建的随笔集，关于学者人物，关于学界热点，关于中美关系之起源，关于“湖湘文化”，关于龚自珍，关于晚清官员给慈禧太后、光绪帝、摄政王载沣所上的“讲义”，关于“张之洞档案”中的礼单、贡品……



MEMO 2013：《三联生活周刊》的观察与态度

三联生活周刊 著 定价：49.00元

2013，我们仍然关注着中国和世界所发生的变化：“东亚棋局”、“斯诺登泄密事件”、全球货币战、土地改革、反贪腐……同时，我们也关注一些拥有理想的个人所做的努力和实践，无论是科学怪人的火星移民计划，还是中国个人设计品牌的崛起，这些都有可能给我们的生活带来新的、积极的改变。



西方文明的文化基因

【加拿大】梁鹤年 著 定价：65.00元

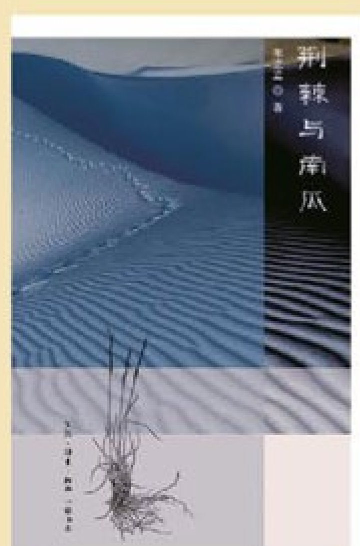
作者希望从对西方文明发展史的系统分析中找出“大国盛衰”的逻辑。西方人对天地、对自己、对别人的看法决定了西方文明，他们“为什么”会有这样的看法？——这些“为什么”，就是本书的主题。



革命时代的士大夫：汪曾祺闲录

孙郁 著 定价：39.80元

汪曾祺是个红色年代的士大夫。他找到了属于自己也属于众人的恬静洗练的世界。在他看来，这个世界可能更接近于自己的本真，也接近于常人的本真。也缘于此，在他那里流动着清美的意绪。



荆棘与南瓜

朱立立 著 定价：28.00元

作者朱立立与三毛同属六十年代台湾青年挣脱思想牢笼，去追寻自我实现的典型人物。这本选集记录的是她个人成长的心路历程，对于亲情、爱情和人生的切肤之言；也有对于故土的深沉之爱，游子之泪中饱含着眷恋与不舍。



（安心 摄）

互联网理财的高收益和便捷性使传统银行遭遇冲击

互联网金融：革新与毁灭

传统银行只是第一个被冲击的对象，如果互联网金融继续保持现在的爆炸式增长势头，中国的金融体系甚至经济增长模式都有可能重新洗牌。

主笔 谢九

传统银行：第一张多米诺骨牌

习惯了垄断经营的传统银行大概从来没有像今天这样紧张过，互联网理财虽然还只是一个落地不久的新生儿，但已经展示出让人难以置信的能量，短时间内迅速分流了银行的大量存款。去年四季度以来，人民币存款增速开始明显放缓，去年12月份，人民币存款增加1.15万亿元，同比少增4458亿元，进入2014年以来，人民币存款更是开始负增长，今年1月份的人民币存款大幅减少9402亿元，同比少增2.05万亿元，银行的蛋糕已经开始被互联网迅猛蚕食。

余额宝上市半年多来，资金规模已经超过2500亿元，腾讯旗下的理财通在今年1月22日上市，当天募集资金就超过8亿元，远超余额宝首日3.5亿元的规模，按照这样的速度，依托庞大的微信用户，未来的规模完全可能和余额宝比肩。除此之外，百度百发、苏宁零钱宝等互联网理财产品也都如火如荼。在互联网理财的高收益和便捷性的冲击下，银行活期存款、定期存款甚至理财产品基本上没有招架之功，大量资金滚雪球般向互联网转移。

多年以来，国内的银行业一直宣称要向现代化银行转型，但由于利率市场化迟迟没有完成，银行依然能够通过简单的息差模式获取暴利，因此并没有足够的动力真正完成转型，很多银行虽然资产规模已经足够庞大，但经营水平依然停留在较低的层面上。互联网理财的突然爆发，使得利率市场化时代提前到来。面对突如其来的市场变化，银行的转型之路已经退无可退，依靠息差收入获取暴利的好时光已经结束。对于传统银行而言，异军突起的互联网理财既是一个切分蛋糕的野蛮人，也是一条激发行业活力的大鲶鱼。从短期看，银行存款向互联网分流的阵痛在所难免，但从乐观的角度看，这也迫使银行摆脱对息差收入的依赖程度，转而集中精力发展高端业务，真正转型为现代化银行。

互联网理财的爆炸式增长，银行除了需要转变经营模式外，更需要转变的还有长期以来垄断经营的强势思维模式，某种意义上讲，可能比前者更为重要。在这场互联网理财的浪潮中，银行最需要反思的应该是互联网理财为什么能在短时间内获得爆发式增长，而传统银行为什么在互联网理财的攻势下几乎毫无招架之功？

互联网理财之所以能在短时间内吸引大量用户，除了相对较高的收益率之外，最重要的是产品的设计一切以用户至上，能在最大限度上方便用户，减轻用户的使用障碍，而这样的用户体验在传统银行和金融市场中极其少见，这种以用户至上的经营思路，大概是互联网理财给传统银行和金融市场上的最重要一课。

对现在市场流行的互联网理财产品稍加观察就不难发现，这些火爆网络的理财产品其实都不是凭空出世的新产品，在国内金融市场上一直就存在，只不过此前并没有引发市场如此高的热情。经过互联网企业的包装改造后，产品还是以前的产品，但是获得的关注度和从前不可同日而语。以余额宝为例，本质上就是天弘基金发行的一款货币基金，货币基金产品在中国的金融市场长期存在，但一直是一个相对小众的金融产品，但是包装成余额宝之后迅速引来5000万人购买，这中间的差异就在于购买的便捷性上。此前，一个普通投资者如果想要购买货币基金，首先需要有一个投资账户，有一定的资金规模，而且还要对于货币基金有一定程度的知识背景，对于何时买入何时卖出需要有一定的专业判断，这些门槛无形中将很多普通人拒之门外。但是包装成余额宝之后，投资者只需要有一个余额宝账户，账户资金超过1元就可以购买，随时购买随时卖出，基本上不需要过多考虑买卖时机，账户每天的盈利状况清晰可见……门槛之低足以颠覆此前任何一款金融产品。虽然在推出初期被戏称为“屌丝”理财神器，但也正是这种“屌丝”心态而非传统银行的霸王心态，才得以迅速迎来5000万用户。

互联网理财蓬勃兴起，传统银行也开始积极应战，有些银行公开表示要迎合互联网大潮，今后要控制实体网点的扩建，将更多精力转移到互联网和高端业务，但仍有很多银行依然以传统的垄断思维应对互联网理财的挑战。在银行存款向互联网理财迅速分流额的压力之下，很多银行都设置了储户资金向余额宝和理财通等转出的额度限制，每天转出额度限制从数千元到数万元不等，但这最多只是延缓了存款搬家的速度，并不能从根本上逆转互联网理财分流的大趋势。而银行限制储户资金转出的强制手段，也再次体现了传统银行一直以来强势垄断经营的思路，只会加剧储户对银行的不满，促使更多储户投向互联网的怀抱。在互联网金融时代，这种不以客户利益至上的办法显然已经行不通了。对于传统银行而言，在这场互联网金融的热潮中，首先需要反思的其实是互联网理财以人为本的经营模式，否则，如果仍然以强势垄断地位的传统思路自居，在互联网理财的浪潮中只会一败涂地。

除了传统银行之外，基金行业的生存法则也被互联网金融改写。天弘基金，此前并不知名的一家中小基金公司，因为和阿里合作推出余额宝，资产规模迅速超过基金业多年来的行业老大华夏基金，一跃成为国内基金业的新贵。在余额宝的带动下，其他基金公司纷纷触网，和互联网公司合作推出各种版本的理财产品，腾讯理财通的背后是华夏、易方达、广发和汇添富四家基金公司，百度百发的合作伙伴是华夏基金，这些传统基金公司在为互联网金融推波助澜之际，也重新改写了基金业的版图和生存模式。

保险行业也投身互联网理财的浪潮中。在余额宝大获成功后，阿里在近期推出被称为余额宝二代的新一代产品，由于宣称保本保底，而且预期年化收益率达到7%，很快就引来200多万人预约，最终在元宵节当天，4万多用户在不到6分钟内将8.8亿元的理财产品抢购一空。这款期限为一年的产品实际上是和珠江人寿保险公司合作的万能险，虽然保底收益其实只有2.5%，最终年化收益率也不一定能够实现预期的7%，但由于有余额宝一代的成功示范效应在先，这款挂钩保险的理财产品依然受到市场热捧。预计该款产品之后，还会引发更多保险公司的效仿，对于传统保险公司而言，谁能够在互联网金融中抢得先手，谁就有可能成为保险行业的天弘基金。从银行、基金到保险公司，互联网理财已经开始让传统的金融市场重新洗牌。

影子银行：拐点将至？

互联网金融的影响力可能还不仅仅局限于这些传统金融行业，对于近



2 月 11 日，美国众议院金融服务委员会听证会上，美联储主席耶伦（中）表示仍将坚持量化宽松政策

年来蓬勃兴起的影子银行，互联网金融可能会带来更大的冲击。

在互联网金融如火如荼之际，近期爆发的中诚信托事件，为影子银行的前景投下厚厚的阴影。春节前夕，中诚信托一款名为“诚至金开 1 号”的信托产品即将到期，该信托 3 年前募集资金 30 亿元，然而公司公告显示截至去年底，该信托账户资金仅余 500 多万元，客户的本金兑现风险岌岌可危，尽管公司在最后关头找到神秘资金接盘，最终兑付了投资者的本金，但是承诺给投资者 10% 左右的年收益还是无法兑现。

这原本应该是中国金融市场最佳的一场风险教育课，但出于维稳等因素考量，中诚信托最终还是没能打破中国金融业“刚性兑付”的怪圈，结果多少让市场派人士失望。不过，如果考虑到这场风波对投资者带来巨大心理恐慌的过程，以及最终没能兑现足额收益的结果，对于信托业等影子银行体系依然会带来巨大冲击。无独有偶，在中诚信托风波还未完全平息之际，吉林信托一款 10 亿元的信托产品也爆出兑付危机，至今尚未达成解决方案。在互联网理财兴起后，信托产品接连爆发兑付风险事件，在此消彼长之间，投资者今后对于投资影子银行会有不一样的考量。

在过去几年，由于银行存款利率很低，信托产品等影子银行体系给出 10% 的预期年化收益率，就可以使得大量资金趋之若鹜。但随着互联网理财的兴起，这一局面将会被逐渐打破。目前余额宝和理财通等互联网理财产品的年化收益基本保持在 6% 以上，最新推出的余额宝二代将预期收益率推高至 7%，此前百度推出的理财产品“百度百发”的预期收益率更是高达 8%，这些互联网理财产品的收益率直逼影子银行，而相比之下，风险则少了很多。如果综合权衡风险和收益，会有更多的影子银行投资者转投互联网理财，虽然收益相对较少，但风险却大幅降低，尤其在经过了近期接连爆发的信托违约风险事件之后，互联网理财的优势会更加凸显。

对于影子银行体系，2014 年将是风险重重的一年，这一年不排除会爆发金融市场的违约事件，打破长期以

来的刚性兑付怪圈，成为信用违约元年。

从宏观经济来看，2013 年的中国经济增速放缓至 7.7%，创下 14 年来的新低，预计 2014 年经济增速还将继续放缓，在宏观经济增速放缓的背景下，大部分企业盈利能力都将随之萎缩，尤其是一些强周期性行业更是如此，而这正是大量影子银行资金的聚集地。从矿业到房地产，影子银行的聚合见证了中国经济的每一个热点，一旦经济繁荣不再，影子银行的风险就会如约而至，近期接连爆发的中诚信托和吉林信托事件，两款信托产品的背后都是投资煤炭等矿产资源。随着中国经济减速、煤炭行情急转直下，相关的信托产品自然会爆发违约风险。相关资料显示，2014 年到期的矿业信托产品高达 8000 多个，总规模超过 1 万亿元，以现在的煤炭市场行情来看，相关的信托产品会有多少面临兑付风险可想而知。继矿产信托之后，过去几年很多影子银行资金开始向房地产等领域转移，在当前的经济环境下同样充满了高度不确定性。

从国际市场来看，从去年底以来，美联储已经连续两次缩减了 QE 规模，QE 退潮大戏已经正式上演。尽管全球市场对于 QE 退潮都已经有了充分预期，但退潮真正来临时，还是对全球尤其是新兴市场带来巨大冲击，俄罗斯、南非、土耳其阿根廷等货币大跌，资金快速出逃。对于中国而言，由于具备充沛的外汇储备和相对封闭的资本体系，暂时还可以抵御资金的大规模外逃，但付出的代价也足够巨大，国际市场资金退潮的影响迟早会体现出来，流动性偏紧将是今年的常态。

互联网理财的横空出世，将使得影子银行体系的资金面更加雪上加霜，影子银行将会面临两难的选择，为了吸引到足够的资金，只能提高资金的回报率，但是在宏观基本面恶化的背景下，这无疑又加剧了将来的成本压力和违约风险，由此形成恶性循环。影子银行的生存空间将会越来越小。

过去几年，影子银行的蓬勃兴起有其特定的背景，一方面是因为利率市场化迟迟没有进展，大量资金需要寻求相对合理的回报，同时，国内某些特定行业比如矿业、房地产和地方基建等对资金的饥渴，和这些巨额的闲散资金一拍即合，从而催生了影子银行体系的爆发式增长。但是从现在来看，这些土壤已经不复存在，互联网理财的兴起，为国内的闲散资金提供了相对合理的回报，而随着中国经济增速放缓，矿业繁荣已经不复存在，房地产风险也与日俱增，地方债的治理已经提上日程，能够给影子银行提供高回报的领域已经不多。如果今后再爆发几起违约事件，投资者对影子银行的信心将会遭受重挫，影子银行或许将会就此迎来行业拐点。

> 这一年不排除会爆发金融市场的违约事件，打破长期以来的刚性兑付怪圈，成为信用违约元年。

经济增长模式：廉价资金时代的终结

长期以来，中国经济由于资金定价的不合理，也导致了很多产业结构的畸形发展，产业结构失衡成为困扰中国经济的一大难题。

对于中国经济而言，互联网金融最大的影响在于对资金进行了重新定价，中国经济长期以来的廉价资金时代将就此终结，资金重新定价后，中国经济的资源配置也将重新洗牌。互

富华·置地

1996 长安俱乐部

开启中国私人会所时代



長安運河

CHANG'AN CANAL

8610- 8159 6866

联网金融如果继续保持现在的扩张势头，将来累积到一定的规模，对于中国经济的这种影响力会逐渐显现出来，尤其是依靠货币推动的中国经济，一旦资金成本大幅提高，货币推动的增长模式就将遭遇重大挑战。

长期以来，中国一直没能实现真正的利率市场化，资金的真实价格并没有得到市场化定价，尤其在较高的通胀水平下，实际利率水平一直为负。负利率带来的负面效应，并不仅仅侵蚀了民众的收入水平，更重要的影响在于为中国经济提供了太多的廉价资金，使得中国经济长期依靠货币推动的粗放增长模式。资金成本的低廉也就导致了资金配置的错位，大量资金流向政府主导的过剩产能，而真正具备增长前景的中小企业，却很难获得资金的青睐。

过去几年，影子银行的兴起是对资金市场化定价的一次有益尝试，但由于其缺乏监管，资金流向了大量的高风险行业，与过去廉价资金时代相比有矫枉过正之嫌。而互联网金融的兴起，既可以解决资金过于廉价的局面，资金的投向也不会进入高风险领域。

互联网理财由于门槛很低，用户大多是中小投资者，这就要求互联网理财必须将安全性放在很重要的位置，以余额宝和理财通来看，背后挂钩的都是货币基金，而货币基金的主要投资对象是银行同业存款和国债，相对来说风险较低。而且，互联网理财的资金转换成银行同业存款后，其实最终还是回流到了银行体系，进入了银行的资产负债表之内，这和影子银行游离于银行资产负债表之外形成了鲜明对比，这也使得互联网理财的资金相对容易监管，而不是处于灰色地带之中。

对于银行而言，互联网理财的资金虽然最终还是回归银行体系，但是意义已经截然不同，此前通过银行储户获得的资金，银行只需要支付较低的存款利率，但是通过互联网理财得到的资金，相当于闲散的储户资金转换成大额的同业存款，资金成本至少翻倍，而这才是真正的市场化资金利率。所以，在真实的资金成本面前，银行的放贷模式也将发生重大转变，此前可以大量投向一些盈利前景不佳的企业，但是在现实的资金成本压力下，银行的放贷行为将会更加市场化，否则将会面临极大的坏账风险。

> 中国经济长期以来的廉价资金时代将就此终结，资金重新定价后，中国经济的资源配置也将重新洗牌。

如果银行能够转型为市场化的银行，而不是政府干预型的银行，对于国内的产业结构调整将带来重大影响。中国经济长期面临的一大顽疾就是产能过剩，大量可以被淘汰的产业之所以在微利甚至亏损的状况下依然不愿意缩减产能，甚至逆势扩张，很重要的原因就是在地方政府的授意之下，银行提供了源源不断的资金支持，这就使得很多大型企业在很长时间内死而不僵，产能过剩的顽疾长期困扰中国经济。如果将来银行因为资金成本压力减少甚至停止向过剩产能输血，困扰中国经济多年的产能过剩压力或将就此得解。资金得到市场化定价后，资金的配置流向也就会相应市场化，不该得到资金扶持的行业将将会逐渐被市场淘汰，应该得到资金扶持的行业将会得到更加广阔的成长空间，市场化的优胜劣汰规律得以体现，中国经济的结构也将更加健康合理。

除此之外，互联网理财对于地方政府的投资冲动也将起到一定的抑制作用。最近几年，地方政府出于保增长压力，投资热情高烧不退，但是随着银行贷款成本提升以及影子银行规模的萎缩，地方政府举债融资的能力将会受到影响。

2014 年是地方债的偿债高峰期，审计署的数据显示，2014 年到期的政府负有偿还责任债务占 21.89%，为近年最高，换算成绝对数，2014 年政府负有直接偿还责任的债务为 2.4 万亿元，如果将担保责任等或有债务也考虑在内，2014 年的债务总额高达 3.6 万亿元，预计其中相当数量需要通过借新还旧的方式来偿还。互联网金融的兴起，对于传统银行和影子银行带来巨大冲击，地方债的游戏规则也将不可避免地被改写，此前畅行无阻的借新还旧的资金腾挪术，在今后将会越来越难以施展。随着地方政府举债能力受阻，投资冲动也会逐渐冷却下来。

中小企业的春天？

互联网金融崛起之后，或许能够改变此前传统银行对国有大型企业的偏爱，转而青睐一直被忽略的中小企业。

由于互联网金融对资金的重新定价，银行获取资金的成本大幅提高，这就意味着银行必须提高贷款利率，才能够保证必要的利润空间。目前银行 1 年期贷款利率为 6%，5 年期以上贷款利率为 6.55%，而这样的贷款利率水平刚好和当前互联网理财产品的收益率相当，如果以互联网理财产品的收益率理解为银行的资金成本，现在银行面临的成本压力可想而知。

在利率市场化之前，银行大多偏爱国有大中型企业，这一方面是出于地方政府的授意，一方面也是为了规避中小企业的不确定性风险，互联网

金融的兴起之后，银行偏爱大型企业的局面或许将有改变，随着银行资金成本上升，银行势必要求贷款利率随之上浮，但是国有大型企业的议价能力极强，能够接受贷款利率上浮的空间相当有限，这就使得银行必须改变策略，将资金投向中小企业。相比之下，长期缺乏资金支持的中小企业议价能力较弱，同时也能够接受较高的资金成本，以温州为代表的民营经济发达地区，很多中小企业能够接受20%甚至更高的高利贷。如果传统银行能够向这些中小企业伸出橄榄枝，双方更容易在贷款利率上达成一致，对于银行而言，在资金成本上升之后，也唯有盈利能力较强的中小企业能够给予其合理的资金回报。

与如火如荼的互联网理财相比，国内对互联网贷款业务的探索始终难见起色，尤其是去年底以来，众多P2P（人人贷）网贷公司先后倒闭，更是给互联网贷款抹上厚厚的阴影。所谓人人贷，是指个人与个人间的小额借贷行为，通过电子商务专业网络平台完成借贷，拥有资金的个人将资金在网络上出借，能够获得远高于银行存款的回报，而难以从银行获得贷款的小微企业在网贷平台上获得资金，并为此付出一定的贷款成本。对于人人贷而言，最大的困难在于如何判断贷款申请者的经营能力和信用等级，尤其是借款者大多为小微企业，缺乏足够的盈利和资产担保能力，仅仅通过网络平台就完成借贷无疑充满风险。

目前国内的P2P网贷比较有代表性的主要有两种模式，一是平安旗下的陆金所模式，陆金所作为借贷双方的中介，撮合借贷双方成交，并且成立担保公司予以担保。这种担保模式看似杜绝了借贷风险，但其实由于陆金所担保能力终究有限，如果借贷规模扩张至亿元以上，就已经超越了其担保能力。另外一种模式是宜信模式，宜信公司的高管个人作为资金出借人，将资金借给需要创业投资的人，然后通过线下销售转让的方式将债券转让出去，但这种模式也很难将规模做大，而且多少有击鼓传花的特点，隐含着较大的风险。

不过，针对中小企业的互联网贷款也并非完全看不到希望，和人人贷相比，阿里小贷就已经走出了一条较为成熟的道路。这种B2B（企业对企业）模式基于其海量数据，对于阿里巴巴、淘宝和天猫卖家的经营能力和信用等级能够做出较为精准的判断，从而在最大程度上避免坏账发生。央行的数据显示，截至2013年6月末，阿里小贷投入贷款总额超过1000亿元，客户超过32万户，户均贷款额度4万元，但是不良率只有0.84%，低于商业银行的平均不良率。如果阿里小贷能够将这款产品运作到和余额宝一样成功，对于大量缺乏资金的中小企业无疑是雪中送炭。

狂欢背后的风险

在互联网金融狂欢的背后，隐藏的风险同样不容忽视。

作为互联网理财产品，第一个风险就在于用户在网络上的资金是否安全。和传统银行相比，网络产品的安全性始终让人无法完全放心，尤其在进入移动互联时代后，用户账户的安全性更是面临着各种不可预知的风险，比如被盗号、资料泄露等等。余额宝诞生半年多来，已经发生过一些资金被盗事件，有些是用户电脑被恶意病毒控制之后导致账户资金被盗，有些是用户手机号被人恶意复制之后，余额宝密码通过新手机被更新，然后资金被盗取。虽然这些案例大多是因为网络安全问题所致，和互联网理财产品本身没有太大关系，但是如果类似的资金被盗事件无法彻底解决，将会在很大程度上制约互联网理财的成长。对于潜在的资金被盗风险，余额宝表

富华·置地
2008 北京金宝街
升级精英圈层生活

長安運河
CHANG'AN CANAL
8610- 8159 6866



（阿凯 摄）

2013年11月22日，第11届上海理财博览会在上海展览中心举行

示，公司和平安保险合作推出了盗用险，发生资金被盗之后，可以通过平安保险给予赔付。不过，这种保险模式具体如何运行的细节并不清晰，比如资金被盗的责任如何划分，是否对于用户资金被盗无条件全额赔付等等尚不得知。

除了网络安全的大环境之外，余额宝等互联网理财产品也有可能因为自身技术故障等原因导致用户资金面临风险。今年2月12日早晨，很多余额宝用户像往常一样查询上一日收益时，却发现账户显示“暂无收益”，这让大量用户陷入忐忑不安中，虽然余额宝官方随后发表声明表示这是系统升级导致的临时现象，收益一分也不会少，并且在当天上午恢复正常，但是这场小风波还是让很多余额宝用户惊出一身冷汗。

随着互联网产品的规模滚雪球般迅速膨胀，对于相关公司的资金管理能力将会是一个重大考验。以余额宝为例，为了最大限度方便用户，余额宝设计成一款可以随时赎回的产品，如果通过手机操作，最快可以两小时实现资金到账，但余额宝背后挂钩的是货币基金，而货币基金从赎回到资金到账最少也需要一个工作日，这就意味着如果用户卖出余额宝之后，到账资金需要基金公司用自有资金或者借用银行资金来垫付，如果将来余额宝规模越来越大，对于基金公司的现金管理能力将是一个重大挑战，基金公司可能需要时刻保留大量的现金应对赎回压力，但保留过多现金而不是用于投资，无疑会降低基金的收益率水平。而且，基金公司的自有资金也可能很难满足随时出现的巨额赎回压力，需要借用银行资金才可能完成，而借用银行资金一方面意味着巨大的资金成本，而且随着余额宝和银行之间竞争加剧，作为竞争对手，银行是否会随时满足其资金需求也是一个大大的问号。

如果将来出现客户资金无法及时赎回，其影响将大大超过不久前的“暂无收益”事件，客户将会对余额宝资金的安全性产生巨大怀疑，这将会对余额宝等互联网理财产品带来致命性打击。如果为了规避潜在的流动性风险，余额宝等理财产品有可能在未来延长用户资金的到账时间，以缓解自身的现金压力，但这无疑又会降低产品的便捷性，从而减弱对用户的吸引力。

宏观经济和货币政策的不确定性，是互联网理财产品面临的另一大风险。从时机上看，余额宝等互联网理财产

品的诞生可谓恰逢其时，刚好赶上美国量化宽松政策退潮，以及我们国内流动性偏紧之际，这使得理财产品的收益率长时间保持在6%以上的高水平线上，和银行存款相比形成巨大优势。但是对于货币基金来说，这样的收益率并非常态。2009年我国推出4万亿经济刺激活动之后，国内资金面极度宽松，货币基金的收益率曾经一度低至1%附近，当然，这样的情况也非常态。

大多数情况下，货币基金的收益率还是略高于银行存款利率，不过，如果将来货币基金的收益率出现下降，和银行存款利率之间的差距缩小，而利率市场化正式放开之后，传统银行可以大幅提高存款利率上浮的限度，而不仅局限于现有的10%，尤其是一些中等规模的股份制银行，对于利率的提升幅度可能更为激进，那么互联网理财产品的收益率对银行存款的优势将不会像现在这么悬殊，对于用户的吸引力也会随之下降。

> 随着互联网产品的规模滚雪球般迅速膨胀，对于相关公司的资金管理能力将会是一个重大考验。

互联网金融作为一个新生事物，监管层的态度也在很大程度上决定了其发展前景，一旦互联网金融产品触碰了监管红线，很有可能遭致严厉管控。从目前看，管理层对于互联网金融的态度还算是比较宽容，甚至在一定程度上鼓励其发展。在去年央行发布的二季度货币政策执行报告中，央行首次大篇幅专门讨论了互联网金融，对于互联网金融的积极性给予了充分肯定。央行认为："互联网金融业在资金需求方与资金供给方之间提供了有别于传统银行业和证券市场的新渠道，提高了资金融通的效率，是现有金融体系的有益补充。互联网金融业依赖大数据分析有助于解决信息不对称和信用问题，提供更有针对性的特色服务和更多样化的产品，交易成本的大幅下降和风险分散提高了金融服务覆盖面，尤其是使小微企业、个体创业者和居民等群体受益。"

作为金融领域的最高监管者，央行对于互联网金融这一新生事物的鼓励态度殊为难得，但这也并不意味着因此就放松监管，一些金融领域的高级别官员就曾经反复表示，非法集资和非法吸收公众存款是互联网金融不能碰触的两条红线。除此之外，一些过度夸大产品收益，刻意隐瞒风险的行为也不能为监管层所容忍。去年10月，百度和华夏基金联手推出理财产品"百度百发"，因为宣称8%的预期收益率而被证监会以涉嫌违规而叫停，直到公司淡化有关收益率的宣传之后才被放行。

目前看，互联网理财在风险控制上都还十分谨慎，选择的基本上都是风险极低的产品，但是随着将来市场竞争加剧，不排除会有部分产品通过高收益来吸引客户，导致最终触碰政策红线，我国对信托业的数次严厉整顿，或许可以视为互联网金融的前车之鉴，一旦将来互联网理财陷入鱼龙混杂的局面，就有可能遭遇严厉监管。

目前我国对于互联网金融的监管基本上还是处于政策空白期，央行、证监会等相关部门都在近期做出表态，表示要出台相关监管办法。对于互联网金融这一新生事物，传统的监管思路也需要有所创新，比如中共十八届三中全会提出的探索负面清单管理模式，在上海自贸区试水之后，或许也可以将互联网金融作为下一个试验区。

富华·置地

2013 长安运河

创领中国企业家会所



長安運河

CHANG'AN CANAL

8610- 8159 6866

互联网与普惠金融

——专访中国互联网协会副理事长高新民

现在互联网迎来了两个转折点：一是由固定的互联网进入基于人的移动的泛带网时代，另一是互联网在快速驱动、渗透到传统行业里，传统行业也在积极拥抱互联网，出现了跨境融合。信息化与工业化的融合，将使得互联网深刻影响我国工业经济转型的格局。

主笔 吴琪


（蔡小川 摄）

中国互联网协会副理事长高新民

互联网适合发展普惠金融

三联生活周刊：今年中国接入互联网20周年了，你曾任国家信息中心主任，经历了中国互联网行业近些年的变化。在你的印象中，中国的互联网金融是怎样发展起来的？

高新民：互联网金融是2012、2013年互联网业内最受关注的话题之一。我认为互联网金融分为两个概念，一是非常宽泛的利用互联网拓展金融服务的概念，比如银行、保险公司在网上建立销售渠道。这方面招商银行的网上银行就做得非常好。要说起这种宽泛的互联网金融，在我国也有十来年的历史了。

2000年美国有一个关于中国电子商务的论坛，邀请我去参加，也让我推荐两三个中国人。我于是想到了招商银行的马蔚华。他当时就坚定地认为，做网上银行是商业银行的必然选择，这个观点在那时让我挺吃惊的，很超前。中国的商业银行与四大国有银行相比，在传统网点建立上毫无优势，所以马蔚华领导的招商银行比较早地开展了网上银行和一卡通的业务，这就是宽泛意义上的中国互联网金融的开端。

从2012年开始的新的互联网金融现象，是一个比较特定的概念。它包括P2P、电商做的小微贷款、众筹、余额宝等理财产品。这些新的方式最早在美国出现，可是在美国发展很平稳，

不像中国这样出现了非常显著的大爆发。其实说到P2P，它与传统的民间借贷很接近，并不是完全在互联网上新生的事物。这种方式为何这两年通过互联网大爆发？说明了我们的很多金融需求还未被满足。

三联生活周刊：你说的传统金融机构利用互联网已经有一些年头了，但是这两年出现的互联网金融，恰恰是大量非传统金融机构介入了这个领域，并且引起了很大的社会反响。

高新民：从互联网角度说，我们业内有个词叫“长尾效应”，也可以称为客户的“二八定律”。对金融机构来说，高端客户往往只占20%，他们人数少，但是对利润的贡献高。剩下80%的普通客户就像一个长长的尾巴，他们人数多、交易量大，但是利润贡献相对少。金融机构又不能不服务于这个长长的尾巴，可是传统银行做这块业务成本高，客户的个体差异明显，风险又不容易控制。也就是说，银行难以很好地满足普惠金融的需求。

而互联网的信息服务的特性是不一样的，只要软件开发出来了，用户越多，单位服务的成本就越低，增量效应减小。从理论上说，当用户无限多时，边际成本的增加是趋于零的。这个特性就非常适合“长尾”服务。金融行业的普惠需求与互联网适合“长尾”服务的特性两相结合，具有很强的融合性。于是新的形态出现了，它不仅是销售渠道的变化，也是服务模式的创新，发展起来前景很好。

三联生活周刊：随着移动互联的发展，越来越多人可以用手机来做金融操作，传统银行的业务面临很大挑战，有些学者认为，以后银行和资本市场都没有存在的必要了，你认同这种观点吗？

高新民：互联网金融有了移动互联作为技术支持后，确实获得了很大的发展。现在年轻人特别热衷于手机理财，比如余额宝、理财通、百发等理财产品。在我看来，这些理财产品的特性有三个：便利、收益高、可靠性强。余额宝是阿里巴巴与天弘基金合作，百发背后有百度和华夏基金，如果没有这些大公司和大品牌，大家也不敢把钱往那儿放。当便利、高收益、安全这三个特点都具备时，这些互联网理财产品就成了香饽饽。

但是互联网金融毕竟才刚刚兴起，这里边的风险到底有多大，还有待观望。有人在讨论，互联网金融到底是互联网的特性多一些，还是金融的特性多一些？我认为它的金融属性是最根本的，金融产品本身是有风险的，当它聚集了这么多存款之后，一旦安全出现问题，后果会比较严重。现在我国金融监管部门也在研究，应该如何监管互联网金融。官方的总体态度是，在促进创新的前提下，包容性地监管。央行有关负责人已经明确，在鼓励P2P等网络借贷平台创新发展的同时，也要合理设定其业务边界，要明确平台的中介性质，明确平台本身不得提供担保，不得归集资金搞资金池，不得非法吸收公众存款，更不能实施集资诈骗。另外，从互联网的角度来说，也存在着技术上的风险，我们需要比较强的风险意识。

“互联网金融代表一种不可逆转的趋势，它的发展确实与中国社会对普惠金融的需求直接相关。”

互联网改写服务方式

三联生活周刊：我注意到，P2P、众筹等模式首先在美国出现，中国引入这种模式后，互联网金融对中国人生活方式的影响却远超美国。这是因为中国人的模仿能力在增强，还是说中国社会更需要开放、平等的经济方式？我们还能说，美国在互联网的应用方面是领先于我们的吗？

高新民：其实在几年前，我们就不能简单地说美国在互联网方面领先于中国了。比如电子商务，它最早出现在美国，可是现在中国的阿里早已超过了美国的eBay和亚马逊了，可以说中国的电子商务总体做得比美国好。电商最早是卖书和音像制品、数码产品的，中国的商家则从服装、鞋、包到食品，能在网上卖的全都给开发出来了。这和中国的市场大、需求旺盛有关系，另外中国的公司灵活性非常强，针对客户特点做了很多创新，也培育了网民新的购物习惯，甚至是新的生活方式。还有非常重要的一点是，中国电商的物流配送成本很低，那么多快递员骑着小车深入街巷去送快递。但是我们的人力成本很难永久维持在低水平，当物流成本大幅度提高后，会不会给电商发展带来不小冲击，这个还很难说。今天中国的电商发展比较成熟了，所以也表现出了深层的问题，比如知识产权保护问题，我们网上那么多侵犯知识产权的商品，这点如何能够规范，需要我们在发展中解决这个问题。

电商的发展给传统零售业带来了显著冲击，电商的交易额占比不算大，如今只占整个社会零售行业的7%，但是它代表的新模式给传统行业的冲击是不可逆转的。同样，互联网金融对传统金融行业的冲击，也代表一种不可逆转的趋势，它对传统金融行业的影响才刚刚开始。它的发展确实与中国社会对普惠金融的需求直接相关。

三联生活周刊：那互联网金融对传统金融行业的冲击，在你看来是颠覆性的吗？

高新民：我对此持保留态度。确实，当E-mail出现后，基本上取代了电报和传统书信。但是我不认为互联网金融会完全取代和颠覆传统行业，因为人的需求是多种多样的，正如电商不会完全取代传统零售业一样。传统零售商也在转型，适应互联网时代新的需求。

我记得当上世纪末互联网刚刚影响我们的生活时，就存在一种争论，互联网会不会完全颠覆传统社会？那时大家把工业化时代称作是“原子的时代”，把信息化时代称作是“比特的时代”。原子组成分子，分子组成物质，我们把工业化时代称作是物质的时代；比特是电脑中最小的一个计数单位，代表互联网时代。一些人认为“比特”代表未来，“原子”代表没落。但是我认为人不可能只靠“比特”生活，毕竟我们是得食人间烟火的。

三联生活周刊：在5年之前，当我们谈到互联网时，往往将之与技术相连。但是今天，大家更多可能想到的是互联网的各种应用，导航、理财、听音乐、交友。互联网行业好像发生了根本性变化。我作为一个行业外人，能强烈感受到这种变化，但是不知道该怎样去描述。

高新民：现在互联网确实迎来了两个转折点，一个是互联网本身，原来的互联网是固定的、连接人的互联网。现在是基于人的移动的泛带网，以传感器为基础，互联网与物联网在一起，互联网的主体、时间、空间这三大要素都发生了变化，它发展到泛带网之后，变得无处不在。第二个转折是，原来互联网自己跟自己玩，现在互联网在快速驱动、渗透到传统行业里，传统行业也在积极拥抱互联网，出现了跨境融合。如今互联网产业已经不是光关注内容或者服务。服务是核心，内容是关键，但是它们跟终端创新结合，跟网络提供商合作融合。制造商到服务商里面，IT进入到终端制造里去。典型的例子是APPLE、Google。

互联网行业也将改写传统制造业，比如无人驾驶汽车，这是互联网行业渗透到汽车制造行业的一个典型。汽车与互联网的高度融合，肯定是一个发展趋势。车联网让汽车变得更加聪明和安全，通过大数据传输，将所有人与车连接起来，进而实现实时交通、远程诊断等一系列服务。

> “如果以后互联网使得我们的服务能够通过新方式得到满足，传统行业就得改变提供服务的方式了。”

再比如嘀嘀打车等软件的出现，如果出租车的物理布点足够密集，人们其实不用买私家车了，互联网能够高效地将出租车与个人出行的信息匹配，让人们出门就能坐上出租车。消费者购买车，其实是为了购买功能，而不是汽车实体。就好像我们买手机是为了打电话、玩游戏，而不是为了拥有手机这个实体。云服务也是一样的道理，当云服务能够满足我们的网络需求后，个人不用再去买计算机、路由器。如果以后互联网使得我们的服务能够通过新方式得到满足，传统行业就得改变提供服务的方式了。

无人驾驶汽车就在改变汽车制造业，使它们不仅是生产企业，而是集生产服务于一体的企业。

我们将来方向应该是消费型互联网或者生产型互联网并举，制造业从研发设计加工制造一直到客户服务整个一套环节，这应该是大有可为。

工业与互联网融合趋势

三联生活周刊：互联网的应用与移动终端的普及也很相关，中国现在移动互联网的发展情况如何？

高新民：2013年是我们国家移动互联网发展迅速的一年，移动用户也就是移动手机的用户超过了12亿，移动网民在整个互联网用户当中的渗透率超过了82%，也就说绝大部分网民同时也用手机上网，移动终端上网。移动终端和手机，特别是手机在2013年的出货量达到5亿部，其中智能手机达到3.6亿部，从数量上看已经是世界第一位。平板电脑出货量也达到了6500万台，目前居于世界第二位。据美国咨询公司一项统计，中国拥有基于IOS和安卓系统加起来的手机终端和平板电脑终端的用户，在2013年总量超过美国，原来是美国遥遥领先。中国在移动互联网基础上移动商务、移动支付增长速度也非常快，特别值得注意的是手机游戏，在2013年整个核心市场规模超过100亿元，增速非常惊人，达到了246%。还有工信部发布了4G牌照，标志着中国进入4G时代，这个应该说也具有历史意义。

另外，大家都关注大数据时代的来临，我们的金融企业、电信运营商已经开始在运用大数据在创新自己的业务，政府部门特别是一些交通管理部门，还有在医疗领域、教育领域，也都在着手开始应用大数据，挖掘大数据的价值，提升整个产业。

三联生活周刊：4G的发展也给我们很大的期待空间。

高新民：去年底发布的4G牌照，确实给我们带来移动互联网的一个新

的发展空间，而且会有力拉动我国信息消费的目标。有关部门预计，2014年我们国家智能手机的出货量将会达到4.5亿部，其中支持4G的手机1.2亿部，当中是TD-LTE的手机大概会3000多万部。这些手机投放到市场，会促进更换手机的热潮，消费潜力巨大。当然，其实4G手机不仅是终端的更换问题，在4G驱动下移动的视频业务将会大幅发展，也会带来三网融合的实现。多屏合一、三网融合会实现，因此在移动终端大屏化和视频服务高清化触动下，消费者会带来更新的体验，我们产业界会有更多的机会去创新去提供服务。

另外，我想2014年可以期待的是以广义的O2O，线上和线下结合的产业经济的互联网化，会向更多产业扩散。不仅是金融业，互联网金融本身在新的一年里会在更加规范化的环境下发展，传统的电商化也会促成在零售业里面竞争和合作共存的一个生态环境。

三联生活周刊：正如你提到的，互联网不断进入其他领域，出现了很多跨境融合，这对政府的管理工作也提出了很多新的挑战？

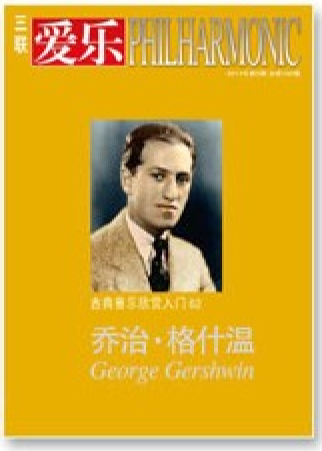
高新民：确实如此，政府既要鼓励行业创新性的发展，又不能放松对风险的控制，需要在两者之间寻找比较好的平衡。2013年政府出台了一系列有利于互联网发展的利好政策，这可能是集中出利好政策最多的一年。政府先后发布了宽带中国的战略，促进信息消费扩大内需的指导意见，工信部还发布了关于信息化和工业化的两化融合五年计划。两化融合的五年行动计划是第一次政府文件提出来，强调了互联网要跟工业领域融合、渗透，促进工业产业的互联网化。这不仅符合互联网产业发展的趋势和需求，同时也是我们传统制造业需要升级转型的一个方向，有很重要的深远意义。

三联生活周刊：过去我们提到互联网，总是把它和高新科技行业相联系，传统工业与互联网的结合创新会是什么样的？

高新民：工业要和互联网融合创新，这样就可以使以我们制造业为主的工业形成一个新的态势，这个态势会使我们的工业更加深入地利用互联网，特别是物联网在工业中应用更加深入和广泛，能促进工业全产业链、全信息链的信息共享和协同集成。能够创新整个工业产业里各种要素的优化配置，使我们工业生产能够走向网络化、智能化、服务化。也就是说，走向先进工业、高技术工业新的台阶。2013年在行动计划框架下，工信部部署了10个工业云的试点城市，这就是要来开始做工业和互联网的融合，使我们企业基于互联网云的服务，来提升自己的研发、设计、加工、销售、管理等全产业链，在今年就会出成果。

（高新民，中国互联网协会副理事长，国家信息化专家咨询委员会委员。曾任国家信息中心主任。1993年国务院国民经济信息化联席会议成立后，曾是该会议成员，也是原国务院信息化领导小组专家组成员）

大家都来听一点古典音乐



读者服务热线电话：
（010）84050425　84050451
84681046　84681042（传真）
E-mail:dzfw@lifeweek.com.cn
《爱乐》杂志网址：
http://www.lifeweek.com.cn/philharmonic

《爱乐》2014年第二期要目

古典音乐欣赏入门系列62

- 成为一流的格什温
- 孙健、刘禹君、鲁立等对格什温《蓝色狂想曲》、《一个美国人在巴黎》、《波吉与贝丝》等作品的精彩解读

专访　活在勃拉姆斯和巴托克之中
话题　欢迎来到斯特拉文斯基的音乐世界（下）
爱乐笔记　巴赫之足
早期音乐　约翰·道兰德
现代音乐　卡尔·奥尔夫
作品　浅说巴赫的《圣诞清唱剧》（一）
购片、听片与收藏　2013年个人收藏十款推荐（上）
专题　大提琴历险记（二）

《爱乐》2014年订阅须知

2014年《爱乐》月刊，每期240页，全年12期，零售单价：20元，全年定价：240元。

2014年《爱乐》邮局发行，邮发代号：82-24，读者可到各地邮局直接订阅，也可汇款至杂志社订阅。全年订阅8折优惠，订阅年价：192元。欢迎咨询、订阅与作为礼品馈赠他人。或在卓越网订购：www.Amazon.cn

邮局汇款：北京市朝阳区霞光里9号B座
邮编：100125
收款人：爱乐
银行汇款：开户行：工行王府井金街支行
户名：三联生活周刊
账号：0200000719004641092
网上支付：www.lifeweek.com.cn



2013年11月8日，肯尼亚野生生物保护局的工作人员试图将一头已经被麻醉的雄性白犀牛装进笼子里，以转运至纳库鲁湖国家公园

犀牛保护：一场正在输掉的战争？

人类正面临着一个前所未有的危机：野生动物非法交易已经成为和毒品、军火及贩卖人口一样的全球性犯罪产业。根据世界自然基金会估算，2007年以来，全球动物黑市交易额已经翻了一番，2013年达到了190亿美元，约合肯尼亚国民生产总值的3倍。

记者 徐菁菁





2013 年 4 月 9 日，两名偷猎者在南非克鲁格国家公园内猎杀了一头犀牛



2011 年 11 月 15 日，香港海关截获开埠以来最大宗走私犀牛角案

百年未遇的危机

去年，美国海豹突击队预备役队员、狙击手杰夫·沃比克在南非找到了一份新工作。他提供的服务包括咨询、培训、提供安全方案。他还教授狙击和小型武器的战术课程。杰夫的服务对象并非专业军人、安保公司或者枪支发烧友，他面对的是南非各自然保护区的巡逻员。“人们心目中的狙击手只需要扣动扳机。实际上，在整个任务中扣动扳机只需要 1 毫秒。”杰夫这样解释自己的工作，“作为一个狙击手，还需要许多其他技能，比如建造隐蔽地、伪装、监视、侦察，最终，打出那一枪。寻找偷猎者的迹象，关注动物可能遇到的威胁或者任何危险迹象，这都是我的工作。”

2011 年，南非政府首次派遣 3 个空军中队和 5 个陆军排在克鲁格等多个国家野生动物保护区和犀牛主要栖息地加强巡逻。现在，南非决定训练一批以军队为标准的巡逻员。

2013 年，在南非，共有 1004 头犀牛死于偷猎。这个数字意味着什么？目前，全球大约有犀牛 2.8 万头，其中 85% 生活在南非。如果目前的猎杀



2013 年 10 月 10 日，南非马迪克韦自然保护区“反偷猎小队”的护林员们正在接受一位英军前狙击手的训练

水平持续下去，20年后，犀牛就将灭绝。

2 月 13 日，打击野生动物非法交易国际会议在伦敦召开。英国外交大臣黑格在发表开幕致辞时说，人类正面临着一个前所未有的危机：野生动物非法交易已经成为和毒品、军火及贩卖人口一样的全球性犯罪产业。根据世界自然基金会估算，2007 年以来，全球动物黑市交易额已经翻了一番，2013 年达到了 190 亿美元，约合肯尼亚国民生产总值的 3 倍。

以犀牛角为目标的偷猎成为这一风潮中最显眼的一环。从 1990 到 2007 年，南非平均每年死于偷猎的犀牛为 13 头。但从 2008 年起，这个数字开始以惊人的加速度攀升：2009 年为 122 头，2012 年就达到了 668 头。去年的 1004 具犀牛尸体更是南非开辟自然保护区 100 多年来从未有过的惨剧。

另一组数字能够解释这种疯狂：1990 年，国际市场上犀牛角的价格仅为每公斤 1000 美元。而 2013 年，一名老挝野生动物贩子的标价为每公斤 6.5 万美元。这意味着，以同等重量计算，犀牛角的市场价值不只超过了美国市场上的可卡因、黄金，甚至压过了铂金。而一头成年白犀牛角的重量在 4 公斤到 7 公斤之间。

偷猎大多发生在月朗无风的夜晚。在一个偷猎小组里，专门负责寻找追踪犀牛的人一直跟踪这种重达 2 吨的庞大动物直到黄昏。他将它们的确切位置传送给持有高性能步枪的猎手。很多时候，犀牛并不会一枪毙命。它以近 50 公里的速度逃跑，在几步踉跄后，因力竭而翻倒在地。割掉角的过程只要几分钟，因时间紧急，为保证犀牛角的完整，盗猎者大多会将犀牛的半边脸和角一起割下。

42 岁的吉迪恩·凡·德文特如今被关在南非的克龙斯塔德监狱。他承认曾猎杀 22 头犀牛。这个数字令他成为全南非也可能是全世界被抓获归案的猎杀犀牛数量最多的偷猎者。吉迪恩和他的两个兄弟是在野外长大的，到 8 岁时已经开始逃学狩猎了。20 世纪 50 年代时，他做过警察和职业猎人，进入偷猎行业是 2005 年的事情。

德文特告诉美国《国家地理》杂志记者皮特·格温，射击手寻找的最佳区域是犀牛眼睛后方 6 英寸、耳朵前方 2 英寸的地方。这是犀牛的大脑。一旦射中，庞然大物就会轰然倒塌。“你必须击中这里。它们的大脑很小，它们几乎是瞎的，所以你可以靠得很近。它们能够闻到你的气味，因此你必须站在下风处。它们的听觉很灵敏，你



2014 年 1 月 16 日，南非林波波省警方逮捕了一名偷猎者

要仔细观察它们的耳朵。如果一只耳朵向你扇过来，麻烦就来了。”德文特对割角也很有心得：“把小刀磨快，沿着角底部的缝隙，你就能轻松把角切下来。”

德文特是一类典型的偷猎者。南非大学法学院教授莫塞斯·蒙特什指出：“历史上，非洲的野生动物偷猎者大都是从保护区当地的社群中招募的。这些社群过去依赖狩猎为生。另一个偷猎人群是退伍的军人、警察或者保护区巡逻队员。他们都受过专门的跟踪和射击训练。在南非，后一类人在今天的偷猎活动中依然活跃，但一类新的偷猎者出现了。”

几十年前，自然保护区的巡逻员们开着车，追赶着拿着弓弩和长矛的偷猎者，后来 AK47 步枪成了最常见的武器。今天，海豹突击队预备役队员杰夫·沃比克和他的学员们要面对的是点 375 或者点 458 来复枪这样的大口径武器。这些新的偷猎者有先进的夜视镜，有时还使用精良专业的弓箭射杀犀牛——和枪支相比，弓箭发出的声音小，更不易被巡逻队发现。

还有人使用麻药。蒙特什指出，麻醉药的使用决不意味着偷猎者心存怜悯之心。在彻底切割下犀牛角后，他们往往将麻醉的犀牛留在原地，并不会给它们注射反转药剂。巨大的伤口会让这些动物经历漫长的死亡过程。

另一种更高端的设备是没有注册身份的直升机。直升机能够使偷猎者与猎物更接近，更轻松地追踪逃窜的猎物，也给偷猎者的逃跑创造了条件。

所有这些都意味着偷猎者具备极为专业的野生动物学、枪支、兽医学等方面的知识，也意味着偷猎的队伍具有极高的组织性、计划性和充沛的财力支持。一些偷猎团伙还有能力在逃亡的路上设下重武装埋伏，狙击赶来的巡逻队员。2012 年，克鲁格国家公园曾发现一支 16 人的队伍用准军事方式为偷猎者提供保护。

蒙特什说，自 2008 年开始，包括保护区管理者、专业猎手、飞行员、野生动物兽医在内的野生动物产业内人员开始成为偷猎的积极活动者。越来越多组织严密、有雄厚资金后盾的犯罪集团加入了偷猎的行当。这是造成 2008 年后南非犀牛偷猎数字暴增的重要原因。那么，为什么针对犀牛的偷猎会在近几年内突然变得如此猖獗？

道高一尺，魔高一丈

2012 年，少将约翰·约斯特被任



南非鳍脚鹂湖自然保护区里的犀牛

命为南非军队、警察和保护区巡逻队联合分队的最高指挥。在他看来，他从事的工作和“叛乱”与“镇压叛乱”有关：“目前的犀牛偷猎是南非自100多年前建立自然保护区以来最严峻的危机。”

在世界范围内，南非原来一直是野生动物保护方面的优等生。1900年左右，南非的犀牛已接近灭绝，而如今它拥有世界上85%的犀牛。在许多动物保护专家看来，南非取得成功的一大原因是它很早就在动物保护领域引入了大胆的市场机制。

美国佛罗里达大学副教授布莱恩·查尔德告诉本刊，从上世纪60年代起，南非的决策者开始允许私人购买和交易野生动物，允许国家和地方政府管理的自然保护区通过售卖动物盈利，并同时发展自然观光和相关活动。政府鼓励土地所有者和团体对野生动物进行多维度的商业开发，提高其市场价值。

一项在今天看来依然颇为激进的手段是在1968年允许对规定数量的白犀牛进行商业狩猎。在那时候，南非全国也只有840头白犀牛。这项政策看似难以理解，却具有动物科学的依据。例如，雄性黑犀牛的生殖能力很强，但雌性黑犀牛每两三年只能养育一个后代。雄性犀牛数目太多，容易造成资源的争夺。就像养牛一样，控制公牛数量，牛群可以扩大更快。

更重要的是，正如南非财产与环境研究中心专家迈克尔特·萨斯洛夫特指出的：狩猎在保护白犀牛的过程中扮演了关键性角色，因为这让私有资本明白，参与白犀牛的繁殖和保护是有利可图的。

约翰·休姆退休后在南非东北部建起一座占地6500公顷的狩猎场。1996年6月，休姆花了20万美元，从南非夸祖鲁/纳塔尔省野生动物保护部门组织的一场拍卖中拍下6头黑犀牛的狩猎权。2005年7月，在一场为期7天的狩猎活动中，一名来自美国金融服务业的客户射杀了其中的一头，他为这场狩猎支付的费用是15万美元。狩猎场每年给休姆带来约250万美元的收入：80%来自出售活的动物，20%来自狩猎。

这导致犀牛狩猎已经成了南非经济的重要组成部分。现在25%的南非犀牛为私人所有，狩猎产业和相关的服务提供了7万个工作岗位，而且大多数都是在农村地区。现在南非有大约500个狩猎服务商，3000名为狩猎顾客提供支持的专业猎手，他们背后

还有数百名野生动物专家，包括动物捕获专家、定位专家、野生动物兽医和标本制作者。2008 到 2011 年，白犀牛狩猎的销售额超过 3500 万美元。与之相对应，活犀牛的价格也在不断上涨，繁殖犀牛变成了一项兴旺发达的生意。

查尔德指出，由于南非的野生动物产业相较于农业和其他类别的土地利用有相当大的收益优势，现在南非有近 1 万个野生动植物牧场，占南非国土面积的 16.8%，是政府所有的自然保护区面积的 3 倍。生活在私人土地上的野生动物数量从 60 年代的 50 万增加到了如今的约 700 万。

1975 年 10 月，南非签署了《濒危野生动植物种国际贸易公约》（以下简称“CITES”）。该公约旨在管制而非完全禁止野生物种的国际贸易，其用物种分级与许可证的方式，以达成野生物种市场的永续利用性。从 1977 年开始，南非所有犀牛品种都列入了该公约的第一附录，严禁国际贸易。1994 年，由于数目增加，南非的白犀牛进入了第二名录，允许有限制的出口和狩猎。

在这一过程中，国际犀牛角消费的主要市场一直处于变化中。在 70 年代，也门是最重要的市场。当时，也门人喜欢用犀牛角来制作短刀的刀柄。70 年代，犀牛被列入 CITES 附录后，亚洲市场的犀牛角价格曾经飙升，并在 90 年代超过了也门的黑市价格。但由于这些国家和地区也签署了公约，并随即在国内采取了严格的控制措施，从 90 年代中期到末期，犀牛偷猎案件的数目一度很低。

野生物贸易研究委员会（TRAFFIC）是世界自然基金会（WWF）与国际自然保育联盟（IUCN）下属的专门研究野生动植物贸易的机构。其全球传播主管理查德·托马斯告诉本刊，进入 2000 年后，全球犀牛角消费市场的最大变化是越南的崛起。野生动物贸易研究委员会的监测数据显示，2005 年后，盗猎的犀牛角有三分之二被越南市场消费。一种广为流传的说法是，某达官显贵通过服用昂贵的犀牛角治愈了癌症。除了癌症患者，在越南，犀牛角还有三种重要的消费者：一些人相信它有排毒的功能，尤其是在过量饮酒和进食的情况下。很多犀牛角的习惯性使用者将它磨成粉末兑入水和酒精饮料中，作为一种保健品服用，这在富裕的商业人士中十分风行。另一类人群则是为了面子而消费犀牛角，它是行贿的好礼物，也是显示财力和地位的奢侈品。还有一类消费者是中产阶级家庭的年轻母亲们，她们储备犀牛角，以在孩子发高烧时作为药物使用。

令南非政府没想到的是，随着越南对犀牛角需求的显著增加，原本功勋卓著的合法狩猎政策却成为法律漏洞：南非虽然严禁国际贸易，但允许合法的狩猎者将其作为战利品带回国。但事实是，南非无法控制犀牛角在猎手国家的去向。

从 1968 年起，南非狩猎市场的主要消费者来自北美和欧洲。从 2003 年开始，南非出现了一群新的狩猎者，他们大多数是越南公民。从 2007 到 2009 年，越南狩猎者的人数仅次于美国。2009 年 7 月至 2012 年 5 月，有 185 名越南人在南非狩猎，占总人数的 48%。有统计显示，从 2003 年起，越南人为在南非狩猎犀牛共支付了 2200 万美元。2008 年，一头犀牛的狩猎权以 100 万南非兰特（合 8.4 万英镑）的价格卖给了越南顾客。这创出了白犀牛交易价格的纪录。

为杜绝以犀牛角为目的的狩猎，南非政府前所未有地开始对狩猎活动严加限制。南非规定，每名猎手在 12 个月内只能有一次狩猎机会，政府工作人员必须监督每次狩猎，每只犀牛角都会安装芯片，并提取 DNA 样本录入数据库。

但这并不足以堵住漏洞。从 2005 年开始，相关管理部门发现，一些花了大价钱来享受商业狩猎的“猎人”不但对狩猎本身根本不感兴趣，甚至完全不懂得如何射击。按照规则，职业猎手在狩猎活动中为顾客提供服务，但最终应当由顾客本人来完成射杀。一些深谙游戏规则的职业猎手们在利益驱动下，干脆直接动手，有时候，完成狩猎活动甚至都不需要顾客到场。

截至 2007 年，南非司法部门认定至少有 5 个独立的越南犯罪组织通过南非的合法狩猎行业获得犀牛角。2011 年 7 月，在历时一年多的调查后，南非警方逮捕了一名 43 岁的泰国籍男子。他雇了 24 名泰国性工作者，使用她们的身份申请猎杀许可，再由职业猎手完成捕杀。作为“战利品”的犀牛角，则被运往老挝或越南非法销售。他被判处 40 年有期徒刑，这是南非历史上刑罚最高的犀牛犯罪分子。

在 2009 年，南非职业猎人协会发出警告，要求自己的下属成员单位不再接待越南客人。2012 年 4 月，南非环境事务部采取行动，暂停向所有越南猎手授予狩猎许可。与此同时，南非暂停所有国内犀牛角贸易，活动物的出口对象也限定在世界动物园和水族馆协会会员范围内。

“2007 年南非颁布《受威胁和受保护物种条例》后逐渐调整的政策加大了亚洲狩猎人通过虚假狩猎获得犀牛角的难度。”国际自然保育联盟非洲犀牛专家小组主席迈克尔·柯乃特告诉本刊，“当这些漏洞被堵上时，下一个最佳的获得犀牛角的途径就是偷猎。这就是我们今天所面对的状况。”

南非大学法学院教授莫塞斯·蒙特什指出，如今针对南非犀牛角的犯罪链条由几个层次构成。最底层的是南非或者邻国莫桑比克的盗猎者。

迈克尔·柯乃特告诉本刊，莫桑比克对于南非犀牛保护的影响是巨大的。南非的大部分犀牛生活在该国最

大的自然保护区克鲁格国家公园内，该保护区正好与莫桑比克接壤。“莫桑比克和南非的边界长达360公里，这里几乎没有野生动物法规和执法力量。在那儿，你杀死一头犀牛的严重性不超过杀死一只鸡。而且，那里都是贫困的农村人口，偷猎者一次行动的所得就完全抵得过普通人一年的收入了。”

这些盗猎者将获得的犀牛角由地方性买家买入，倒卖给全国性的收购者。在他们上面是越南等国家的跨国犯罪集团，他们负责把犀牛角通过各种途径秘密运出南非，进入他们的国内市场。在这一链条中，腐败官员往往扮演着重要角色。在南非国家公园管理部门和南非警察部门对“内鬼”问题的联合调查中，2012年3月，一名国家公园的管理人员因为与犀牛偷猎分子勾结被查出而自杀。他与3名莫桑比克公民合作，造成了5头犀牛的死亡。

2006年4月1日，越南驻南非大使馆的商务专员被逮捕，他持有两支犀牛角，同时还有钻石和大量现金。在问讯中，他承认曾经数次使用外交邮袋将犀牛角运回越南。但这名外交人员最终获得外交豁免。2008年，南非警方在越南大使馆外拍摄到使馆工作人员签收非法走私的犀牛角的录像。随后一年，又有3名越南外交官因卷入犀牛角走私丑闻被该国政府召回。一名卷入贪腐丑闻而提前退休的越南高官，也曾在河内机场遗漏一个装满现金的行李箱。他事后承认，这些钱都来自请他帮忙购买犀牛角的朋友或同事。

合法化：灵丹还是毒药

越南自2006年起禁止买卖犀牛角，违者将遭罚款和至多7年监禁，但这项法律几乎形同虚设。越南2004至2008年数次对犀牛角交易采取法律行动，2008年以后却再无行动。

2011年，世界野生动物基金会和国际犀牛基金会经过为期两年的监测分析后，发表研究报告正式宣布，越南境内极濒危物种爪哇犀牛已完全灭绝。2010年4月，越南最后一头爪哇犀牛被发现死于偷猎，其犀牛角被残忍砍掉。

在南非，偷猎的犯罪分子一旦被逮捕就不能保释。一般他们会因偷猎被判处监禁10年，另外还会按照非法进入保护区和非法持有武器等罪名定罪。那些运送犀牛角出国的犯罪分子则将为此被判处5年到12年的监禁，另外还可能涉及的罪名包括欺诈、偷逃税等等。

从近几年的数据看，严刑峻罚的效力十分有限。不但政府下属的自然保护区饱受创伤，私人行业也面临难以抵御的压力。2013年，官方估计，南非白犀牛的数量达到了1.89万头，其中大约5000头为私人所有。但现在，许多资本开始抽离这个行业。

2012年，南非一些私人野生动物农场主开始雇用武装人员保护犀牛。南非退伍军人西蒙·鲁德开办的安保公司派出35名安保人员，每周7天、每天24小时守卫在森林中，打击偷猎行为。他的35位护林员管理着15万公顷的面积，吃住在丛林中。但不是所有人都有能力支付这样高昂的费用。

人们寻找各种方法来震慑偷猎者。2010年，一名南非私人犀牛所有者公开宣布，他已经向自己的活犀牛角内注射了杀虫剂，会导致任何食用这种犀牛角的人生病。后来，这种手段发展成向犀牛角里添加GPS定位芯片，并注射一种类似纸币防伪标记的粉色荧光粉末和带毒性的寄生虫的混合物。但要做到这一点，首先要将犀牛全身麻醉，这本身就有极大的风险。整个手术需要多名兽医和体格健壮的工作人员集体协作才可完成。2012年，南非的一头犀牛就在这一过程中因麻醉而死亡。这种做法只能在小范围内推广，效果也受到质疑。一位在南非和莫桑比克边境从事犀牛角走私调查的军方情报人员告诉媒体，盗猎者会将犀牛角扔进沸水煮上几分钟，可以使GPS芯片失灵。

南非政府已经允许这些保护区的所有者在监督下雇用兽医切除犀牛角，这被认为可以有效地防止偷猎。但这个手术的花费超过了2000美元，而且保护区的所有者们在处理犀牛角的问题上也很为难：销售它们是犯罪行为，囤积它们则无法摆脱犯罪集团的穷追不舍。

“作为一名非洲野生动物保护专家和经济学家，我非常不赞成延续目前的政策方向。”佛罗里达大学教授查尔德对本刊记者说，“它既不基于科学，也不基于经济学原理。过去40年里，它没有起到作用。它所做的只是造成犀牛数量的减少，并且将犀牛角贸易推向遍布枪支、毒品和人口买卖的黑市。”查尔德猛烈抨击的政策方向就是CITES的国际贸易禁运政策。“我们总是在说‘减少需求’。从历史上看，以美国的禁烟和禁毒为例，我很怀疑这是有效的。在我看来，犀牛角的高价值对我们来说是极其幸运的事情。我们所需要做的是让市场合法化和公开化，所有销售犀牛角的收入直接返还给那些繁育犀牛的人。这样，无论是土地所有者还是当地的社群，都会有极大的动力来保护犀牛。”

如今，南非政府已经决定走出这着险棋。他们计划在2016年举行的下一届CITES大会上提出将犀牛角交易合法化。南非官员称，合法交易有助于将利润脱离那些垄断了犀牛角市场的犯罪组织。政府对合法贸易征收的高额税收也能够用来充实打击偷猎的力量。多年来，南非各类自然保护区从自然死亡或者病死的犀牛身上收集犀牛角，库存已经超过15吨。


2004 年 2 月 27 日，因非法捕猎而成为孤儿的两只幼年黑犀牛被转运到南非阿多大象国家公园生活

与人的指甲一样，犀牛角主要成分是角蛋白，且没有神经分布。如果从距离其底部 8 厘米处切除犀牛角，不会使犀牛产生疼痛和伤口，被切除的角大约两年后就会长回来。

联合国和世界贸易组织联系机构、日内瓦“国际贸易中心”贸易和环境项目主任亚历山大·卡斯特里纳近日撰文支持这种新政策，他认为，用人道的方式获取犀牛角，能够使得犀牛角变成可持续管理的资源。“秘鲁在这方面曾经有过一次成功的经验。1979 年，阻止偷猎者因珍贵的骆马毛而偷猎野生骆马，秘鲁政府给予当地社群剪骆马毛并销售它们的权利。现在，当地的牧民已经自觉自发地保护这种动物，并通过它获得收益。从那时起，骆马的数量从濒临灭绝的 5000 头，发展到了今天的 20 万头。CITES 在 1994 年对该政策给予了许可。”

但这种新的思路依然充满争议。卡斯特里纳指出，为实现贸易合法化，南非需要赢得 2/3 CITES 成员的支持。但它可能受到美国和欧洲国家的严厉抵制。“反对合法化贸易的人和组织并不理解可持续性利用野生生物的真正信条。”国际自然保育联盟非洲犀牛专家小组主席迈克尔·柯乃对本刊记者说，“这包括那些极端的动物福利分子。他们只把注意力放在单一的动物个体身上，而我们这些环境保护者则关注种群的数量这样的更大图景。”

野生物贸易研究委员会专家米利肯指出：“事实是，在许多传统的市场上，对犀牛角的消费需求已经急剧下降了。一些观察家相信，在越南这样的新市场我们也能够重复这种成功。比如，日本、韩国、也门和台湾地区都曾是犀牛角的主要消费地，但它们已经基本退出了犀牛角的消费版图。中国大陆已经不允许在中药中使用犀牛角，它的需求也在下降。如果人们的认识水平不断提高，政府切实采取行动打击非法贸易，那么保护犀牛的目的是能够实现的，而不需要对消费做出妥协，将犀牛角贸易合法化。”

反对合法化的核心理由之一，是“合法化实际上会鼓励犀牛角的使用，提高消费需求”。按照米利肯的说法，目前各大市场对犀牛角的实际需求量其实是个未知数。如果合法的犀牛角涌入市场，使其价格降低，刺激更多的消费，那么这一政策也就得不偿失了。

另一种担心是在贸易合法化后，合法和非法途径获得的犀牛角将在市场上同时存在。犀牛角大部分在终端市场上都将以粉末的形式销售，对合法和非法货源的辨别、监控会更加困难，很容易形成合法与非法双线并存的局面。

事实上，合法化的支持者并没有在如何建立一个合法的贸易系统，以及哪些国家和市场应该被纳入市场等问题上提出具体而完善的意见。米利肯指出：“一些支持合法贸易的人主张将 DNA 分析用于对合法犀牛角和非法犀牛角的鉴别。但是，他们还未提出如何形成有效的机制，谁为此买单，如何强制实施。另外，即使不同的市场机制都能够在原则上接受合法贸易，但就如何定价、如何控管控市场等问题，各方将难以达成共识。一些人提议可以建立一个销售中心，就像南非珠宝大亨戴比尔斯（DeBeers）在钻石领域的地位一样；另一些人则认为应当采取拍卖的方式；还有一些人认为政府应该主导整个过程，由政府决定与哪个国家交易，以及在交易国，谁有权购买犀牛角。”

南非曾经在市场机制上有过教训。最初，南非国家公园部门向私人出售白犀牛的价格非常低廉，约为 900 美元一头，远低于市场上狩猎一头犀牛所需支付的价格。私人购买的犀牛很快就会被大量用于狩猎，使得白犀牛数量出现了下降趋势。很显然，固定且低廉的价格政策要为此负责。1989 年，管理部门开始采用拍卖的方式出售犀牛。当时拍卖的平均价格是 1.86 万美元。在拍卖实施前，在私人保护区里，10.5% 的犀牛会被用于狩猎。此后，这个比例下降到了 3%。这是一个相对简单的经济模型，而要在全球推行犀牛角贸易合法化，经济、法律、行政等各方面纠结在一处的复杂性显而易见。用米利肯的话说：“魔鬼总存在于细节之中。”



2 月 13 日，中国选手张虹以 1 分 14 秒 02 的成绩夺得第 22 届索契冬奥会女子 1000 米速滑金牌

速滑黑马张虹

北京时间 2 月 13 日晚，2014 年索契冬奥速度滑冰女子 1000 米，中国选手张虹以 1 分 14 秒 02 夺冠，打破了速滑 34 年无缘冬奥金牌的魔咒。

记者 李翊

没有人不可战胜，只是早晚的问题

谁也不曾想到，在于静因伤缺席，王北星状态平平的情况下，此前名气不如于静、王北星的张虹爆发了。张虹今年 25 岁，世锦赛 1000 米连续 3 年获得第七，并不能算最顶级的选手，与叶乔波、王曼丽在冬奥会前被看作夺冠热门不同，张虹并不被特别看好。尽管在今年短距离世锦赛她获得银牌，已经传递了强势崛起的信号。

索契冬奥会，张虹第一个项目是 500 米，在这个副项里她获得了第四，差一点拿到奖牌，比名将王北星成绩还要好。张虹是一个乐观自信的姑娘，在谈到打破 500 米冬奥会纪录的韩国名将李相花时直言："她的力量和蹬冰技术特别出色，但没有人不可战胜，只是早晚的问题！"

当时，很多人都觉得张虹大言不惭。因为李相花是 500 米女皇，连续两届冬奥会摘金，本赛季 8 战 8 冠 100% 胜率，一周的时间 3 次打破世界纪录。而张虹此前从来没有在国际重大赛事拿过冠军。冬奥会开幕前体育总局副局长肖天预测说，速滑冲金点是王北星和于静，当时都没有提张虹的名字。

相比短道速滑李坚柔夺金后，李琰的喜极而泣，速滑赛道这边张虹的主管教练冯庆波要淡定得多，他在接受本刊记者采访时坦言夺金后的感觉与其说是兴高采烈，不如说是如释重负，或是一种水到渠成。"相比 500 米，1000 米的对手更多，竞争也更激烈。我认为张虹今天的表现非常非常出色。"冯庆波告诉本刊记者，"在我们速度滑冰几十年都没拿到冬奥会金牌的历史背景下，完成了金牌零的突破，感觉挺荣幸的。"

冯庆波向本刊透露，其实在赛前一天的晚上，就感觉张虹有夺得金牌的把握，这种乐观来自弟子近来出色的状态。"前天比完 500 米，根据她现在启动速度等数据的分析，再去安排今天 1000 米的分段速度，就是奔着第一滑的。"冯庆波表示，"滑完之后的成绩是 1 分 14 秒 02，比我预计的 1 分 14 秒 50 还要快一些，所以第一还是比较稳的。"

张虹 7 岁开始滑冰，12 岁进入哈尔滨市队，但她最初练的是短道，曾拿过短道全国锦标赛冠军，但一直没能进入国家队。2008 年，张虹做出运动生涯中一个最重要的决定，那就是改练速度滑冰，也就是俗话说的大道。与短道讲究战术配合不同，大道没有任何身体对抗，更强调绝对实力。

在做出这一决定前，张虹的伯父张成辉咨询和请教了很多滑冰专家和教练。张成辉曾是黑龙江省排球队教练，他研究张虹未来的"去向"，到底更适合哪一种项目。张成辉说，可能是家里的遗传因素，张虹身材比较高大，这对当时还在练习短道速滑的她来说其实是一种干扰，滑行中不容易过人，所以成绩也不怎么理想。"不过，后来转滑大道后，从前练习短道的经验也给了她很多帮助，比如短道对弯道的技术要求很高，这就为张虹打了很好的基础。"

> "张虹是那种平时很温顺但在训练时很有杀气的队员，尤其她在训练中的眼神——'狠狠的'，令我印象深刻。"

今年 32 岁的王丽娜是哈尔滨市冬季运动项目训练中心的速滑教练，也是张虹所在的冯庆波教练组的助教。她也曾是一名速滑运动员，因此在运动员时期就与张虹结识了。"那时张虹还在练短道，而我是大道的，但我们都住在哈市冬运中心的运动员公寓，每天都能见面，训练之余还会到彼此的宿舍串串门，聊聊天。我记得她当时挺胖的，个子又高，这样的体形似乎也不太适合练短道。"王丽娜告诉本刊记者。2008 年 4 月王丽娜正式成为冯庆波的助教，不久，张虹从短道队转到了速滑队成为冯庆波麾下的一员。

与张虹变成师徒后，王丽娜对张虹有了更深的了解和认识。"张虹是那种平时很温顺但在训练时很有杀气的队员，尤其她在训练中的眼神——'狠狠的'，令我印象深刻。"王丽娜说。不过，张虹刚转项后，也曾一度在训练中表现得不自信，但她非常有韧性

和毅力，对教练布置的训练任务坚决完成，即使已超越了她的极限也一定会坚持下来。“记得是2011年的夏训，有一天我们进行耐力训练，当时冯教练开着依维柯，我坐在车里，队员们骑自行车跟着，车速大概50迈吧，但张虹跟不上。后来冯教练就单练张虹，让她紧贴车尾跟骑，车速从20迈到30迈、40迈、50迈，逐渐加速，但并没告诉张虹，我坐在车里看着张虹顶着车尾闷头蹬车的一幕，心中都有些不忍。最后，车速几乎达到了近60迈，张虹依然紧紧跟骑，没被甩开，这种程度连男队员都很难做到。”

张虹转项后，经历了前两年成绩停滞不前的煎熬期，后3年的逐步提高期，6年里，状态起起落落，她和教练冯庆波建立了深厚的师徒情。张虹从来没有羡慕过其他选手请来高水平外教，她始终坚信冯庆波是最适合自己的教练。“我非常相信我的教练，这6年我们几乎形影不离。我非常信任他，所以才有今天的成绩。”她说。


韩国女子速滑名将李相花

在张虹之前，冯庆波带出来的于静是女子1000米速滑的顶尖高手，后者如果不是因伤退赛，可能也拥有登上领奖台的实力。在评价张虹的身体天赋时，冯庆波表示：“张虹的天赋有，但不是特别突出。速度耐力比较好，但在爆发力、全面性上有欠缺，所以培养她是一件挺难的事情。”

4月出生的张虹是个白羊座女孩，但却一点没有白羊座好胜心强的特质。无论状态好坏，张虹始终乐哈哈，曾一度让教练冯庆波哭笑不得。

“原来她没有一点进取心，特别安于现状。每天照镜子都能把自己看笑了，对自己特别容易满足。”冯庆波说，“如果当个宾馆服务员，张虹肯定特受欢迎，遇上啥事儿她都能笑脸相迎。”

张虹本人也说，自己在前几年属于付出很少，也不求回报的那种人。但经过这两年的锤炼和提高，笑容虽然仍时刻挂在脸上，张虹的眼里也多了很多自信，知道了自己要的到底是什么。当听到教练对自己“缺乏霸气”的评价时，古灵精怪的张虹开玩笑回应道：“你看我现在都拿金牌了，还缺霸气吗？”不过她接着说，“其实我觉得开朗爱笑没什么不好的，笑一笑就什么压力都没有了，很多时候都不知道紧张。”

张虹很快完成了角色转变。2011、2012、2013年世锦赛都是获得女子1000米第七，2012年世界杯总决赛女子1000米季军，同年短距离世锦赛摘铜。而在2014年短距离世锦赛更是惜败给了队友于静，获得了一块银牌。

张虹心大。或许这也决定了，按照以往成绩看没有绝对夺冠实力的她能够在冬奥会决赛中最后爆发。

到了索契的运动员驻地，其他队员都傻了——除了床、椅子和马桶，连一样能出声的东西都没有。可张虹却一如既往地疯，拿着“爱疯”（iPhone）玩各种自拍。用冯庆波的话说，张虹只要有手机和床就够了，因为她就自拍和睡觉两个爱好。

冯庆波告诉我们，到索契的头三天，各种状况频出。2月5日晚上，张虹和冯庆波抵达索契，可他们的行李却没到，其中就包括张虹的冰刀。两天后，张虹的冰刀才抵达索契，她也因此失去了两天适应冰场的机会。在第三天准备上冰时，国家主席习近平来到代表团，张虹当天又没上冰。

赛前，除了冯庆波的团队和少数领导，没人会想到张虹在1000米决赛滑得这么疯，甚至超过了冯庆波制定的1分14秒50的目标。可之前连1分15秒大关都未打破的张虹，为何会在比赛中创造了最好成绩1分14秒02呢？

冯庆波告诉本刊：“首先，冬奥会之前，我拒绝了所有对张虹的采访要求。这给张虹在心理上以极大的解放，让她发挥出了训练的最高水平。其次，分组的利好。此前的比赛，张虹经常出现被同组对手带乱节奏的情况。前天，与她同组的加拿大选手奈斯比特滑跑风格与张虹类似，有一定的水平又不会给张虹太多压迫感，张虹完全滑出了自己的节奏。最后，状态的调

控。”为了保证把最好的状态留在冬奥会上，冯庆波在之前的比赛一直压制着张虹的状态，用针对性训练计划和选择性的参加赛事，不让其过早达到最佳状态。

在拿下冬奥会金牌后，冯庆波对于张虹依然有着期待，例如起跑加速还能更好等等。“还有提高的空间，希望她能走得更好，毕竟现在只是刚刚开始，未来的路还很长。”

教练冯庆波

被誉为“速滑奇才”的冯庆波在中国速滑圈的名气和地位堪比花样滑冰圈的姚滨。

为了速滑，冯庆波舍弃了很多，也得到了很多荣誉。在其他小孩都在享受童年时光时，冯庆波就已经踏上了冰场。“自我踏上冰场的第一天起，父亲就告诉我要想好，这不是简单的游戏。练滑冰就是为了以后拿冠军。”

为了滑冰，冯庆波不得不把学业放在一边，为此，他的老师、教导主任至少10次来到冯庆波的家中，希望成绩优异的冯庆波放弃滑冰，踏踏实实做一名好学生，而倔强的冯庆波依然选择了滑冰。运动员时期，冯庆波曾是我国最优秀的速滑男子全能项目选手，在1989至1999年的10年间，几乎垄断了全国比赛该项目的金牌。

训练之余，冯庆波钟情于各种电子产品。早在1997年，当笔记本电脑还是奢侈品时，他就已经把它当成了“玩具”，拆装笔记本电脑成了他排解压力的一种方式。笔记本电脑上一共有42颗螺丝钉，他可以记住每颗螺丝钉的位置，并将电脑完整地还原。“我这可是自学成才，没人教过我。”冯庆波说，正是因为这个本领，他险些被“星探”发现，成为一名IT界精英。

1999年1月，冯庆波在长春举行的全国“九冬会”上完美谢幕，随即走上教练岗位。这些年来，在他所带的弟子中，赵欣曾在2003年亚冬会上获得奖牌，高雪峰在速滑男子全能项目上称霸全国近4个年头。

张虹这次夺冠前，最令冯庆波骄傲的弟子是于静，这位24岁的哈尔滨姑娘不仅跻身世界顶尖选手行列，还与王北星一起被视为中国速滑在2010年温哥华冬奥会上冲击金牌的“希望之星”。

体育总局副局长肖天对速滑项目是又爱又恨，他曾提出著名的“煮开水论”，批评说：“这速滑老说有希望拿金牌，老也看不到金牌。从我当主任到现在，十几年过去了，就像煮开水那样，它煮了十几年了，反正就是一直七八十度，就是不开壶。”

鲜为人知的是，中国冰雪项目第一个达到世界一流的是速度滑冰。早在1963年世界男子速滑锦标赛上，罗致焕以2分09秒2的优异成绩创造了世界锦标赛1500米的世界纪录，成为中国第一位世界速滑冠军。王秀丽在1990年世界女子速滑锦标赛上获得1500米速滑第一名，成为中国第一个女子速滑世界冠军。

中国历史上第一位冬奥会开幕式旗手赵伟昌是速滑名将，中国冬奥会第一个奖牌获得者传奇人物叶乔波同样是速滑选手。而女子500米和1000米一直是中国速滑冬奥会冲击的重点项目。

王曼丽作为中国速滑征战冬奥会的第一个“四朝元老”，最终在33岁时夺得2006年都灵冬奥会500米银牌，依然与金牌擦肩而过。再一次让中国速滑燃起冲金希望的是速滑美女王北星。过去的两个奥运周期，中国速滑的头号主力王北星长期在国外接受外教的训练指导。国家冬季运动管理中心为支持王北星在国外训练，投入了巨大人力物力，但两个奥运周期下来，仅收获一枚冬奥铜牌，期待王北星实现中国速滑夺金的愿望完全落空。2010年温哥华冬奥会结束后，中国速滑队曾在是否继续派王北星赴国外训练的抉择上犹豫不定，但最终还是延续了对王北星一贯的“走出去”培养方针。

谁也没想到，最终实现几代速滑人夙愿、注定要被写在中国速滑史册上的是本土教练冯庆波带出来的张虹。

教练之外，冯庆波的另一个角色是经营翡翠生意的老板。不过，经营生意的重担基本上都落在妻子赵贞贞（原名赵祯祯）肩上。

“我们俩都很喜欢翡翠，觉得这种玉器非常有灵气。‘庆祯阁’原来只是一家网店，后来生意做大了，买主都到家里去拿货，挺不方便的，就有了实体店。”对于自己一手操持起来的“庆祯阁”,赵贞贞有着很深的感情。只是因为生意越来越大，而丈夫却长期不在身边，赵贞贞有时也觉得有些疲惫。

赵贞贞曾是中国女子冰壶队的队长。结婚后为了给丈夫做好后方保障，她选择了退役照顾家和孩子。

30年如一日，冯庆波把人生中最宝贵的青春时光都放在了冰场上。“基本上每天都在重复一样的事情，真的感觉累了。”冯庆波坦言，随着年龄增长，现在他非常向往安静的生活。“大家的印象里可能觉得搞体育的人都是争强好胜的，但说实话，有些事情我觉得顺其自然更好，有时候想法少一些反而更轻松。”

冯庆波告诉本刊记者，他很享受和家人在一起的时光，也很喜欢坐在“庆祯阁”里宁静致远的感觉。“我也不知道自己做教练能做到什么时候，但我的原则就是做一天就要做好，对自己负责，也对队员负责。”在“庆祯阁”的墙上挂着一幅写着“舍得”的字画，这或许是对冯庆波事业的最好总结。“命运对于人来说是公平的，舍得两个字看起来似乎很简单，但可能需要人用一生才能真正理解这个词的含义。”冯庆波说。

SIMPLY CLEVER
专于智 慧于行



高性能纯正德系 SUV



智能全时四驱OFF-ROAD 越野模式



全开启式超广角全景天窗



Varioflex后排座椅自由组合系统

以传说之巅的神奇，探索极地之最
中国南极科考行动。达人级TSI高功

即日起，购斯柯达Yeti野帝全
5000元旧车置换补贴 / 1年

详情请洽当地经销商。活动截止期：

斯柯达 —— 真实感悟 真

ŠKODA
斯柯达

ŠKODA



…的神秘。斯柯达高性能纯正德系SUV Yeti野帝，携手破冰之舰“雪龙号”，见证第30次
…率版发动机，搭载智能全时四驱及OFF-ROAD超强越野性能，带您领略罕见的极地风光。

…全系车型马上有豪礼

…零利率消费信贷 / iPhone 5S（以上内容三选一）

…2014年3月31日

…真爱生活 400 820 1111 www.skoda.com.cn

中国南极科学考察队专用SUV
CHINARE
中国南极科学考察队战略合作伙伴

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

30 Anniversary 1984-2014
与卓越同行
PROGRESS WITH EXCELLENCE



庞清和佟健参加 2010 年世界花样滑冰大奖赛中国站比赛时的情景



庞清 / 佟健：追梦无悔

以第四告别挚爱的冰场，这对冰坛情侣坦言，两届世锦赛冠军、上届冬奥会摘银，对他们来说已经完成了身为双人滑选手的目标。

记者 / 李翊



2 月 13 日，庞清与佟健在索契冬奥会上做“告别演出”

索契告别

在 2014 年索契冬奥会自由滑中，庞清 / 佟健选择了取自音乐剧《悲惨世界》的著名曲段《我曾有梦》，似为温哥华冬奥会上的《追梦无悔》续写新篇，又似为两人 21 年的运动员生涯镌刻注脚。

依然干净的抛跳，灵秀的捻转，翩跹于浮世飘摇，缱绻于凄美悲情，甚至庞清开场的连跳失误、佟健后半段渐慢的滑速，都似与命运抗争的主题契合。美国 NBC 电视台女解说道出



2011 年 6 月 19 日，在上海冰舞盛典现场，佟健向庞清浪漫求婚

了众人的心声："这已无关奖牌，我就想看他们这样一直滑下去……"

庞清 / 佟健的演绎大气柔美，唯独在开场的阿克塞尔两周连跳时庞清双脚着地，造成原本难度就低于对手的这组动作减分严重，二人最终以自由滑第三高的 136.58 分、总分 209.00 与奖牌擦肩而过。

"我们不是传奇，只是普通运动员的代表，像普通人一样，一点一点地付出努力，逐步地收获成绩。"回首一同走过的时光，佟健质朴地说。

时间回溯到 1993 年的哈尔滨，佟健瘦高，是行将退役的冰舞选手；而庞清是无名的女单选手，对未来走向不清。

搭伴从事双人滑的最初几年，庞清 / 佟健的发展并不顺利。当时我国花样滑冰的重心是女子单人滑，主管领导并不看好成绩一直排在世界末流的双人滑。在教练姚滨的软磨硬泡下，申雪 / 赵宏博于 1993 年底来到国家队试训，而庞清 / 佟健只能留在哈尔滨随省队训练，此时，庞清 / 佟健连双人滑的基本动作还没学会。

这 5 年里，姚滨的心思都扑在了申雪 / 赵宏博身上，庞清 / 佟健成年累月见不到教练。"我们自由安排，有时跟男单上冰，有时跟女单上，看哪个教练指导完自己的运动员还没走，我们就过去求人家教教我们。"佟健说，等到了要比赛的时候，两人就开始翻看别人的录像，东拼西凑一套节目。就这样，牵手一年后他们只掌握了 8 个双人滑技术动作中的 4 个。他们掌握的第一个难度动作捻转两周，还是在 1994 年一次全国比赛上，姚滨利用和他们短暂的见面机会，抽空教他们的。

"混着练"也让两个年轻人的训练热情大受影响。佟健说，那段日子他们虽说是舞伴，却从不交流。上冰就拉手练，下冰后谁也不理谁，训练中因意见有分歧而吵嘴更是家常便饭。

训练不系统和关系不和谐使他们的技术水平长期停滞。1995 年的全国锦标赛，他们竟然因为短节目发挥太差，为了"不想再丢人"而放弃了自由滑。

就在两人痛苦、迷茫的这段岁月里，姚滨安慰他们说："你们再等等吧，等国家队这边条件允许了，一定让你们到北京训练。"于是，"能够到教练身边训练"就成了两人坚持的精神动力。

1997 年，庞清和佟健在年龄增长的前提下，有了退役的念头。此时，在姚滨的争取下，国家队同意他们到北京代训，但一切费用自理。两人不约而同地选择了"最后一搏"。进京后，

在姚滨的调教和申雪/赵宏博的影响下，他们有了很大提高，但由于之前训练不系统，基本功较差，动作质量和稳定性都受到很大限制。在1998年10月举行的世界青少年大奖赛中国站比赛和1999年1月举行的"九冬会"上，他们都出现了重大失误，输给了刚刚组队的师弟师妹张丹/张昊。业内人士由此纷纷质疑他们的组合，庞清/佟健也再度对自己失去了信心。好在姚滨坚持不放弃他们，始终相信他们是"般配"的。"他们有特色，只要精心打磨，绝不会差。"姚滨说。

1999年8月，庞清/佟健随申雪/赵宏博赴美国搞编排。这次为期20天的美国之行，被庞清/佟健称之为他们事业的转折点。这期间，美国的著名编导米勒为他们新编了两套节目，这也是他们第一次真正有了属于自己的比赛节目。毕竟此前他们用的都是申雪/赵宏博滑过的节目。此外，通过与外国选手一起训练，终于对这个项目有了更深的认识和理解。佟健说："虽然只有20天，但我们的提高是全方面的。"也是从这时开始，两人的"敌对"关系慢慢发生了转变。

带着自己的节目，庞清/佟健于当年11月首次参加国际滑联大奖赛（成人组）。在加拿大站比赛中，他们以《探戈》亮相，在短节目角逐中击败了几对著名选手，获得第三名；又在自由滑比赛中较好地演绎了《红罂粟》，最终名列第五。接着，在韩国举行的亚洲锦标赛上一举战胜哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦和日本的几对有力竞争者，获得了他们运动生涯的第一个冠军。

随后，庞清/佟健的成绩逐年稳步提高，从2002年起，他们就一直稳居世锦赛的前五名。2004年，他们实现了世锦赛奖牌零的突破，成为世界顶尖高手中的一员。2006年初，他们进入到运动生涯的第一个高峰，拿到世锦赛冠军。尽管此后他们的运动生涯由于佟健受伤、庞清生病、动作不被承认、表演不被认可等各种原因而再遇波折，但是多年艰苦历练已经使他们的内心足够坚强。在越过重重障碍之后，他们终于在2009/2010年赛季，迎来了运动生涯的第二个春天。

还有爱情

也许，在不少人眼中，与冬奥会金牌始终无缘是两人的遗憾，但对于庞清和佟健，花滑带给他们的最大财富并非任何一枚奖牌，而是眼前那个能斯守一生的人。

> 对于庞清和佟健，花滑带给他们的最大财富并非任何一枚奖牌，而是眼前那个能斯守一生的人。

不是所有的爱情故事都是一见钟情。1993年在姚滨安排下，庞清和佟健第一次拉手时，两人并没有来电。与申雪和赵宏博这对搭档不同，庞清和佟健年龄相仿，性格都很倔强，又不善于交流，经常因为一些小事吵得不可开交。最严重的一次发生在1995年，他们在练习抛跳动作时发生了争吵而互不相让，从冰场吵到宿舍楼，一直吵了一个多小时，最终导致两人成了敌人，一个星期不与对方说话。

但1996年庞清的受伤让两人的关系发生了转变。在首都体育馆的冰场训练中，庞清摔骨折了。这之后，佟健每次单独训练完都会以最快速度来到庞清的病床前，为她端药送水，一来二去，隔阂渐渐消除了。

1997年初，佟健和庞清来到教练姚滨身边，因为基本功薄弱两人的成绩一直在低谷中徘徊。就在那年底，两人在北京冬季街头昏黄的路灯下畅想未来，说到激动处他们抱头哭泣，第一次有了相依为命的感觉。庞清胃不好，佟健便买了胃药放在她的包里，而庞清送给佟健最多的礼物就是袜子。2010年，从温哥华载誉而归，两人首次对外公布恋情。

2011年，在上海的冰舞盛典上，佟健手捧99朵红玫瑰，单膝下跪向庞清求婚。"你还记得冬奥会用的曲目《追梦无悔》吗？在那次比赛前，我想冬奥会奖牌是我的梦想，但是在今天，我的梦想是和你永远在一起。庞清，嫁给我吧！"庞清此时哭成泪人。

2014年索契冬奥会开幕式上，佟健作为中国体育代表团的旗手，意气风发地走在最前头。"这就足够我高兴半辈子的了。"他说。

2月13日的双人滑决赛，曲终谢幕时，两人紧紧拥抱，面带微笑。当比赛最终结果公布，看着未婚妻落寞的脸庞，佟健露出柔情的一面，深情告白："就算比赛到最后，输得什么都没有了，我不是还有我们家庞清嘛。"

BMW与冬奥会

★在2012年支持中国击剑队与帆船帆板队征战伦敦奥运会之后，BMW正式与中国花样滑冰队及花样滑冰青年队签订赞助协议，为中国花滑队征战2014年索契冬奥会提供全力支持。

★对花滑队和花滑青年队的赞助是"BMW奥林匹克计划"的最新举措，体现了BMW对中国奥运发展的长期、持续支持。



张昕宇和梁红每到一地都要拍下婚纱照留念。图为 2013 年 10 月两人到达洛杉矶时所拍



“侣行”：一对北京情侣的环球探险之旅

有句话颇为流行：一个人的一辈子，至少要有一次奋不顾身的爱情和一次说走就走的旅行。可是，奋不顾身的爱情能坚持多长？说走就走的旅行又能行走多远？在张昕宇和梁红有关爱情与旅行的故事里，打动人心的并不是这样冲动的元素。

记者 ✎ 丘濂

离南极更近了

2 月 14 日，情人节也是元宵节。正在阿根廷小城乌斯怀亚的张昕宇和梁红，在微博上送出了他们的祝福。“这里是世界最南端的城市，今天我们去了各种有‘世界之最’名号的地方。我们准备 2 月 17 日一早启程去南极，预计 20 日到 21 日之间就可以登陆南极乔治王岛了。”张昕宇通过电话这样告诉我。背景声音则能听到梁红和其他船员正在聊天，还有梁红那标志性的爽朗笑声。“在乌斯怀亚停靠期间要做的休整工作很多。未来这段距离风浪大，我们需要换上一张小而结实的前帆，还要通过减轻重量来提高航速。我们比计划晚了一个月时间，所以极昼现象在消失，航行中会出现黑夜。晚上要靠雷达来分辨航路中的障碍物，极有可能搞混。这些是挑战，不过我们很有信心。”张昕宇说。他们的船去年 7 月 5 日由北京出发，走的路线是韩国济州岛—白令海—美国阿拉斯加荷兰港—墨西哥—哥伦比亚—巴拿马运河，进入大西洋后沿南北洲大陆一直南下。去南极的航程就剩下这最关键的一段。到了南极后，他们将在那里举办一场婚礼。

去年底，我在北京见到了张昕宇和梁红。当时他们从帆船暂时停靠的墨西哥飞回北京参加优酷的视频推广活动。他们的探险经历由优酷团队制作成名为《侣行》的真人秀视频，放到优酷上受到了热烈欢迎。陪着他们在中关村的几座写字楼之间采访转场，两人就被街上的人认出来好几回。群众打招呼的方式也有意思：“梁红，你还吐么？”

梁红很爱笑。如果看视频最早的评论，常常是“这女的笑起来龅牙，怎么还不注意点”，或者“优酷怎么选的人啊？”现在则整天有一群“粉丝”留言，表达就喜欢梁红的二劲儿。“我觉得微笑能让人有一种力量。”梁红这样说。她晕船非常厉害。刚开始航行时，她几乎整天都平躺在船舱的长椅上，一面是不停呕吐，一面还要被张昕宇强迫着吃下一点食物。当摄像机对准她，她还是会露出一丝虚弱的笑容。“很多人觉得我是被老张‘胁迫’上路的，这里面肯定有爱情的成分。但我们认识那么多年，老张一直在改造我的价值观。”18 岁那年梁红刚学会开车，老张就让她自己练习换轮胎。“我一边哭一边换，老张在旁边说，将来遇到困难就是要独立解决。终于，我成了今天的‘女汉子’。”探险目的地中，有的是两人共同的梦想，有的是张昕宇个人的爱好。“老张有句名言，‘不要轻易就把自己的极限给定义了’。我一路都对此深有感触。”



2012 年 8 月 11 日，到达切尔诺贝利的张昕宇和梁红需要驾驶装甲车来抵御辐射

提到梁红，张昕宇总是满脸温柔。因为家里长辈相互熟悉，他和梁红小学时候就认识。“一直对老师在课堂上讲的完全不感兴趣，自己喜欢搞点小发明创造，所以勉强上到高一就被学校劝退了，之后选择了当兵。我老自嘲是高一肄业。”张昕宇说。“临走前，梁红在我脸颊上亲了一下，就说好要在一起了。”张昕宇有个绰号叫“270”，那是他最胖时候的体重。“复员归来后不久，我出了车祸，医生说要截肢。我问她少一条腿还愿不愿意跟我，她想都没想说愿意。后来，腿保住了，我也因为吃激素从原来的‘倒三角’身材变成了一个胖子。”如果说张昕宇经常在价值观上影响梁红，开朗乐观的梁红改变的则是张昕宇的性格。“之前他总在那个小实验的天地里，有点像《蓝精灵》里的格格巫。我们认识后，他到了我的朋友圈中，变得更爱交流和分享了。”梁红说，“相识那么多年，我们的价值观和性格都变得高度相似。1+1=1，这就是我们的默契。”

在优酷娱乐中心副总裁李黎看来，这档视频节目的走红，正是源自这两位平凡主角的个人魅力。“不仅是他们对待爱情的态度，还有他们愿意为实现梦想付出的扎实努力。”

不忘初心

2008 年之前，张昕宇和梁红有着和许多人相似的生活轨迹。稍有不同的是，因为两人“学习能力强，对新鲜事物充满好奇心，总想让生活不那么庸常和平淡”，所以他们的经历又特别丰富。那些换作别人能做一辈子的工作，回头看，在他们过去的岁月中好像只是短暂的瞬间。

1999 年，22 岁的张昕宇部队复原归来，不愿接受分配到动物园去养鱼，于是拿着 2 万元的“创业基金”搞了冷饮摊，又开起了卖羊肉烩面的小餐馆。比张昕宇小两岁的梁红大学毕业后有过一份朝九晚五的工作。“每天要挤公交车，披星戴月机械性地重复，很快就预见到了直到退休也是这样，所以迅速加入了老张创业的行列。”梁红对我说。一个偶然机会，他们发现崇文门菜市场的豆腐店窗口特别火爆，张昕宇就发挥了他在机械方面的特长，做出了一台豆腐机，开始了一段红火的生意。“有一天有个人来问，这豆腐机卖不卖？我们发现卖豆腐机比卖豆腐来钱快，于是改成卖豆腐机。不到半年时间就挣了 100 万元。”结果好景不长，他们被市场里其他人举报没有

1



2



规划南极婚礼的张昕宇和梁红

3



4



为了成功开船去南极，张昕宇和梁红专门学习了帆船驾驶技术。图 1、3、4 为两人学习的情景

生产机器的合法执照，连罚款带赔偿，又回到了一穷二白的状态。

也是继续凭借张昕宇在机械上的天赋，他和梁红接触了首饰加工业，又在“加盟店”概念还未被更多人认识的时候，用这种商业模式扎扎实实收获了人生第一桶金。在朋友影响下，两人转做外贸生意。“怎么形容旅行以前的生活状态呢？我一个月多的时候可以攒下来 30 多张机票，十几张火车票，还有两张船票。举一个一天如何度过的例子，早上 6 点我在成都起床，然后飞到上海虹桥，坐大巴到苏州，接着回上海浦东，起飞到青岛，最后晚上 22 点落地北京。当时就是在拼命挣钱。好的时候一天就能挣 1 万多元，可是渐渐地对 1 万多元的进账也不能满足。”张昕宇这样对我回忆。

2008 年的“5•12”汶川地震让张昕宇彻底开始反思自己从前的生活，并与梁红反复讨论人生的追求。地震发生时，张昕宇在内蒙古。他从收音机里听到了地震的消息，感到自己原来当兵的训练能派上用场，马上购买装备组织朋友奔赴救灾前线。“我们到了汉旺镇，第一个见到的是镇长。刚和他握完手，他的眼泪就掉下来，指着远处的山告诉我们，原来山是什么形状，地震中整个山峰倒扣下来，山沟里一个村子的某个组全部都被掩埋在里面了。那时候距离地震发生已经有很多天了，能够挖出幸存者不太可能，镇长说，能够帮助找到尸体，亲人们就已经非常感激了。我还记得全国第一次默哀时，我们刚刚帮助一个男人把他母亲找到。他捂了个口罩就想凑近仔细看看母亲。但是味道太大了，没有训练过真的不能够接近。他当即就吐了，凑不过去，默默地看着母亲被抬走。默哀开始时，整条街道很安静，只听到他一个人的哭声，在叫自己的母亲。我第一次看到掉眼泪就是在那个时刻，然后所有的汽车鸣笛，那种景象和当时心理和生理上的感觉，我一辈子都忘不掉。”张昕宇对我说。在灾区时候，他就在反复思索：“世事无常，人的生命如此脆弱，突然被剥夺的时候，一生是不是还有各种各样的遗憾？当每天为家庭和社会创造财富而奔波劳累时，是不是应该想想也是时候去实现自己的梦想？”

张昕宇于是就与梁红商量，是时候和之前的生活告别了。“以前我们经常说到梦想是将来环游世界。上学时也接受了这样的教育，‘读万卷书，行万里路’。我们在‘读万卷书’上做得不够好，那么就去‘行万里路’，在旅

行中学习。”梁红说。但是惯常的旅行并不是他们想要的。“花钱买了机票就走，那是旅游。即使不走出门，打开电视也能看到风光片领略各地风土人情。这种旅游老了之后体力不行了也可以做，我们现在应该趁着状态最好的时候，去体验很难到达的地方，去看通常从其他渠道看不到的风景。”

于是一个探索世界的十年计划就出炉了。“前四五年的时间用做准备，后一半的时间拿来实践。2008 年我和老张本来想在当年结婚，但当年有 2008 年北京奥运会，觉得自己的喜事大不过国家，就把婚事往后推迟。‘南极结婚’是在学校早恋时我对老张的一句戏言，因为当年婚礼的形式就是车队和婚宴，我们觉得那都是做来给别人看的，并不是我们真心想要的婚礼。”梁红这样说。让当年那句“戏言”成为现实，也成为这个计划中的一个重要的部分。

探险的意义

张昕宇和梁红认为，自己的旅行与别人最大的区别就是在于前期的准备。“所以是探险，不是一拍脑袋就走的冒险。”张昕宇对我说。两人首先确定了去南极的交通方式。“我们决定驾驶帆船去南极，这样经济上能负担，也很环保。”张昕宇说。既然是开帆船，两人就先跑去学习帆船驾驶。在荷兰花 180 万欧元购得一艘二手帆船后，张昕宇发现要想让这艘船适合远距离航行还需要一些改装。“我就又跑去学造船，欧洲的船厂我跑遍了。最终在香港，我的船按照我设计出来的样子完成了大部分改装。如今船上 6 万多米电线，4000 ～ 5000 个接口，4 台发电机，6 部卫星电话，还有大大小小的螺丝等等，它们的位置、工作原理我都烂熟于心。”



2012 年 11 月 30 日，张昕宇进入马鲁姆火山后，下降到 275 米的位置并在那里插了一面“中国”旗

而这次旅行也不仅是开帆船去南极那么简单。“因为我们还要上岸。比如在墨西哥我们尝试了洞穴潜水，那个和一般潜水不一样，最大的挑战是洞穴中有大量的水下沉积物，很容易受到搅动导致能见度为零。在南极我们还要冰下潜水，它的危险在于海水的密度不同会导致有的部分迅速结冰，如果把潜水呼吸器的阀门冻住就是致命的问题。”张昕宇说。4 年时间里，他和梁红考到了直升机、帆船、潜水等各种证。“还有些技能没有什么执照可拿的，比如怎么去拍摄野生动物，拍熊的话怎么防止熊的进攻，拍企鹅的话如何表现它们的家庭关系等等，就是要看书、看片子，慢慢琢磨。”在已经播出的两季视频中，观众可以看到张昕宇和梁红在第二季的航海旅程开始前还在第一季里去了 4 个地方，包括世界寒极奥伊米亚康、索马里、切尔诺贝利和瓦努阿图共和国的马鲁姆火山。“这实际是我们大航海之前的



热身运动，我们需要练习如何与恶劣的自然环境做斗争，以及和险恶的人文环境相处。”张昕宇说。

张昕宇自学的本领很强，尤其是对自己感兴趣的机械技术方面的知识，以至于之前已经对张昕宇非常了解的梁红经常发出“神奇老张”的惊叹。“不是说认识一个人最好的方式就是和他（她）去旅行么？我最大的认识就是，老张解决问题的能力太强大了。”梁红说。张昕宇的爱好深受父亲的影响，他说：“父亲原来有一家汽车维修的店铺，很早我车、洗、刨、磨就已经样样精通了。我们爷儿俩曾经联手制造出北京第一台民用水陆两用车，当时就曾引起媒体一阵报道。”

旅行途中，有的拍摄是要在特殊的环境下完成，这就需要有专门的设备。“一次是在马鲁姆火山，我从山顶向火山口下降的过程中要有摄像机来记录，于是自制了一个固定摄像机的固定支架。还有一次是在墨西哥潜水，得有照明设备才能拍得出来东西。买现成的要十几万美元，我自制了几盏灯，不到10万元人民币就搞定了。”而张昕宇对机械设备的熟悉还体现在一次次旅途中的化险为夷：在去寒极奥伊米亚康的路上，他们的车要穿过几段无人区，结果就在其中一段上，车子的电动暖风机因为一直处于工作状态，过热烧坏了。“外面已经零下50多摄氏度，河水冻到能结冰12米。暖风刚停掉几分钟，车里就是一层厚厚的霜。想到一路上我们看到不少抛锚车辆的残骸，心里真是非常紧张。”梁红说，“最后还是老张把车子大灯的线拆下来做替换，才顺利化解了险情。”

探险，也意味着在探索未知风景、挑战自身极限的同时，也能够将风险控制在一定范围内。“我们是成年人，需要承担对家庭、对工作以及对社会的责任，每个决定都是深思熟虑才做的。”张昕宇说，去切尔诺贝利是他和梁红小时候的愿望：“我们那个年代上小学会有一门‘三防课’（防止核武器、化学武器、生物武器），课上放的就是切尔诺贝利核电厂事故的影像资料，当时就很好奇，一个事故为什么能给一座城市造成这样大的影响，让几十万人瞬间撤离。”去切尔诺贝利之前，他们做了周密的计划。“我们随身带着盖革计数器，可以测量当时的辐射数量，也可以积累总数。我们设定的限度是总量不能超过500毫希伏。到了那里真的很震撼，那不是索马里那种真刀真枪看得见的危险。因为没有人类活动，那里树木繁盛，是一种鸟语花香的优美错觉。在叫普里皮奥季的小镇里走着，你会难以判断那是森林还是城市，经常就是一片茂密的树木里发现一根快要倒的路灯灯杆，或者出现半条柏油路的小径。但是仿佛越宁静，盖革计数器的蜂鸣声就越厉害，



出于安全考虑，张昕宇和梁红在索马里期间雇用了一队保镖

提醒我们辐射的威力。”一个废弃的幼儿园是他们的第一个拍摄地。“有孩子们遗留下的物品，像布娃娃之类，完全是一个不用置景的恐怖片的拍摄场地。那一片还只是边缘区域，没有进入核心区，可盖革计数器不久就爆表了，这其实表明，当地政府对于辐射现状的描述是有所隐瞒的。”

最终他们还是放弃了进入出事的4号反应堆的控制中心。“因为前面的额度用超过了，我们算了一下，从217号走廊进4号反应堆要精确控制在7分钟之内完成才可以，还是风险太大。”同样放弃的还有对核事故亲历者的找寻。“我们驱车200公里到达一个社区，那里据说有从普里皮奥季迁出的一整栋楼的居民。我们很想问问他们事故发生时候的状况，这些年是怎样度过的。但是看到年轻的妈妈推着童车中的宝宝散步，老年人在长椅上安静地聊天，年轻人在空地上跑闹着游戏，一下子就觉得这是个再普通不过的社区。他们也许很艰难才有了这种生活状态，我们应该再揭开他们的伤疤么？”

张昕宇和梁红尝试用这样的探险精神和与之匹配的探险技术改变中国人的世界形象。“我们在学习各种技能的时候，一起的学员里很少有中国人。和他们聊起去南极的想法，他们就表示不相信，因为他们认为中国人的优秀品质就是吃苦耐劳，一辈子一直在辛辛苦苦挣钱，踏踏实实攒钱，不知道应该怎样去玩，去更好地认识世界，丰富自己。那我想说，这其实不是我们不会，是我们观念没有更新。”张昕宇说。当他们学习了4年各种技能后，其实一直缺乏一个启动整个探险计划的理由。“一次帆船比赛，一个外国朋友提到了奥伊米亚康这个地方，说那里最低能够达到零下70多摄氏度，听说有探险家曾经在那里露营过。老张就转头对我说，那咱们也去吧。这句话被那位外国朋友听到，就说那里环境对我们太残酷了，中国人去不了的。老张心里就开始较劲。”那一年，他们的旅行以奥伊米亚康开始，以马鲁姆火山收尾。“去火山当然首先是感兴趣，在国内我们没有去看活火山的机会。再有就是我们看到过一个消息，一个新西兰的探险队对这座火山已经做过19年的研究和观测，但中国所有关于活火山的资料都是购买他国的，我们自己没有拍到过正在活动的火山是什么情况，于是我们就更觉得一定要去试一试。”梁红说。

最终，由于当天酸雨浓度太高，张昕宇进入火山后花了5个小时只下降

到275米的位置，离当初设想的400米近距离观察岩浆的平台还有一段距离。“上来后才发现有一根绳子马上就要烂掉了，所以很庆幸做出返回的决定。”张昕宇说。他在那里插上了一面中国旗帜，还带回来了“佩雷之发”的火山标本交给中国地震局火山研究中心。“‘佩雷’是夏威夷火山女神，在夏威夷人眼里，火山爆发就是火山女神发怒了，火山口上炙热熔岩燃烧后飘起来的一根根黑色的细丝就像是女神的头发，因此叫‘佩雷之发’。”而让张昕宇和梁红兴奋的还有他们在选择下降锚点的时候与经验丰富的新西兰探险队的选择不谋而合。“我们在挖火山灰制作沙袋以拴住下降绳的位置时挖出了新西兰人遗弃的帐篷，这给了我们信心。要知道从绳子的定制、上升器和下降器的改造以及所有装备的改造，这是那年4次探险中准备最久的一次，也是考验和挑战最大的一次。”

舍弃与收获

将一路的见闻和感受记录下来，是张昕宇和梁红最初的计划。为此两人自学了简单的摄像技术，也邀请了公司里的员工兼好友魏凯加入到他们的旅行。“什么‘远全中近特，推拉摇移甩’，这些镜头语言背得特别溜儿。经常去看美国‘探索发现’频道的纪录片，就用那样的摄制水准激励自己。”张昕宇说。第一站去奥伊米亚康的时候，几个人的摄影技术和装备还不太成熟。“主要是太冷了，我们随身带的DV总是出现状况。像求婚发生之前，老张把我骗到当地一个标志性的建筑前面说要拍些介绍性的话语，魏凯折腾半天，说是液晶屏已经冻上了，调焦环也冻住了，只能拿手扳动，人很难对焦准确。”梁红说。好在最关键的镜头还是保存了下来，DV断断续续记录了两人在零下53摄氏度的夜晚挑战室外露营的过程，以及张昕宇向梁红求婚的感人一幕。但由于拍摄素材既海量又散碎，还有很多镜头因为气候不好没有拍到，这成为优酷团队制作过程中感到难度最大的一部分，这部分素材拿到最早，实际最后才制作完成。

在从马鲁姆火山归国的聚会上，一位朋友的朋友也被请来参加，她就是优酷的李黎。“朋友觉得这些视频很难得拍到，如果只在小圈子里传播有点可惜，就希望我能帮忙推一推。”李黎对我回忆说，“我看了5秒钟不到，就判断它一定能火，但前提是需要用互联网化的剪辑风格进行重新制作和包装。”当时他们已经积攒了300多小时的素材。李黎和她的团队又花了10天、140多小时补充了张昕宇、梁红和魏凯三人的采访，挖掘了除实景拍摄外几人的心理活动，又增加了一部具有观赏性影片中必不可少的感情线，最终剪辑制作了13集、平均每集16分钟的《侣行》第一季正片。它的定位是首部互联网自制的户外真人秀：摄像用完全真实的镜头记录下了事情的自然进展，没有经过事前的编排、导演。每一篇章都具有明确的任务设定，如去索马里寻访黑鹰直升机坠落地点、进入马鲁姆火山口，还有正在进行的航行至南极在随剪随播。从南极归来后，张昕宇和梁红还会再按个人兴趣，完成一组主题探索，比如像“核灾难系列”，两人要补充再去三里岛和福岛；还有“核试验场系列”，包括罗布泊、比基尼岛，还有哈萨克斯坦的塞梅伊州地区。

在第一季上线前，张昕宇和梁红就已经驾驶着帆船出发去南极了。当李黎告诉他们《侣行》创造了三个纪录——每小时58万播放量、单期1100万播放量、总流量1.1亿——的消息时，两个人颇感意外。

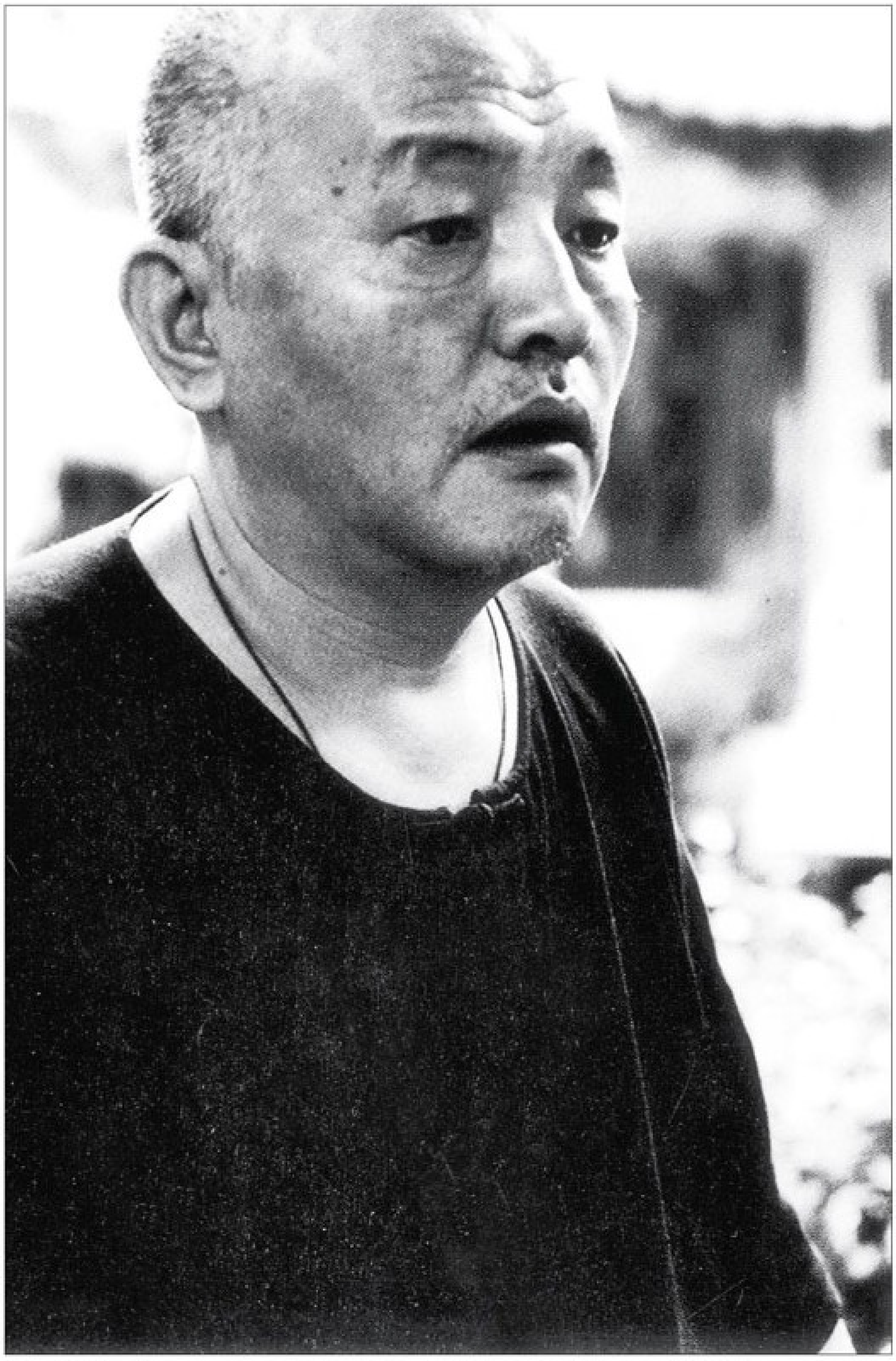
这是个双赢的局面。在经历了高价购买电视剧版权的风潮之后，视频网站转向了自制剧的战场。《侣行》让优酷自制内容的链条更加完整——通过4年时间，完成了从网剧、微电影到Mini剧、动漫、真人秀、户外真人秀的完整布局。它的盈利还是传统媒体模式的。李黎告诉我，第一季广告卖得不错，已经盈利。对于张昕宇和梁红来说，由于后续不同形式商业合作的出现，他们的旅行从经济角度讲就成为一件“一边玩一边就能把钱挣到”的乐事。“我们在做完5年的探险计划后，把公司的所有资产都盘算一遍，然后把该卖的全部都卖掉，盘活了一部分资产，又和我们的内贸经理、外贸经理商量，做出5年盈利的预期。你去网上搜一下我们的名字，就会发现很多人在好奇我们的出身和背景，猜想我们这么折腾是不是‘富二代’。其实我们是‘富一代’。环球探险开销很大，资金来自我们多年的积蓄和公司这5年的继续盈利。”张昕宇说，“但我们做好了物质水平要下降的准备。举个例子，过去我们旅行也去过美国，一定要去澳拜克（Outback Steakhouse）吃几次牛排。但我们出发前估计，这次南极航行中再停靠美国就不能吃那么好了。现在看来，又有澳拜克吃啦！”

不过，与在索马里雇用十几个贴身保镖、在马鲁姆火山租用直升机以及购买帆船去南极的花费相比，《侣行》在商业上的收益只是抵消其中的一部分。这不是他们出发的动机，只是额外的收获。他们更享受的是当网友像追美剧一样追看《侣行》时和他们产生的互动。“网友很多都很专业，这无疑对我们的准备功课提出了更高要求。我在索马里提到一些人的装备是AK47步枪，马上就有人回复说那是AK47B，还是改型的。”在积累了大量“粉丝”后，优酷也希望他们能参与体现互联网特色的更多互动。“在帆船停靠墨西哥的过程中，我们就通过网络投票的方式，让观众从三个目的地中选择在墨西哥的‘侣行’地点。”张昕宇说，“最后还是‘洞穴潜水’胜出了。怎么说呢？给出的三个选项就有点像问你张飞、关羽和林志玲，哪个最适合做老婆。我们会想办法一直坚持最初的设想。”

画家朱新建：决定快活

坐火车的时候，我经常空着好好的位子不坐，一直摇摇晃晃地站在或者蹲在车厢与车厢连接的地方，虽然不很舒服，却另有一份快乐，这儿是“吸烟处”。我的日子好像也是这样，“传统的”或者“当代的”、“中国的”或者“西方的”、“民间的”或者“经典的”、“年轻的”或者“老到的”……实在搞不清自己究竟喜欢哪一类，我总是很边缘……边缘就边缘吧，另有一番自由自在，可以胡说八道的乐趣，这大概就是人生的“吸烟处”。——朱新建《决定快活》

记者 / 王玄　主笔 / 葛维樱



朱新建

走了

2012年8月，时年59岁的画家朱新建从南京迁居北京。“那是他状态很好的时候。”画家李津告诉我们。1991年从法国回来后，朱新建在北京苦练笔墨，生活了五六年，他很喜欢这里的生活氛围。2008年中风后，他右半边身体偏瘫，改用左手作画。随后，他的左手画创作日渐顺利，这时候再回北京，心情不错。

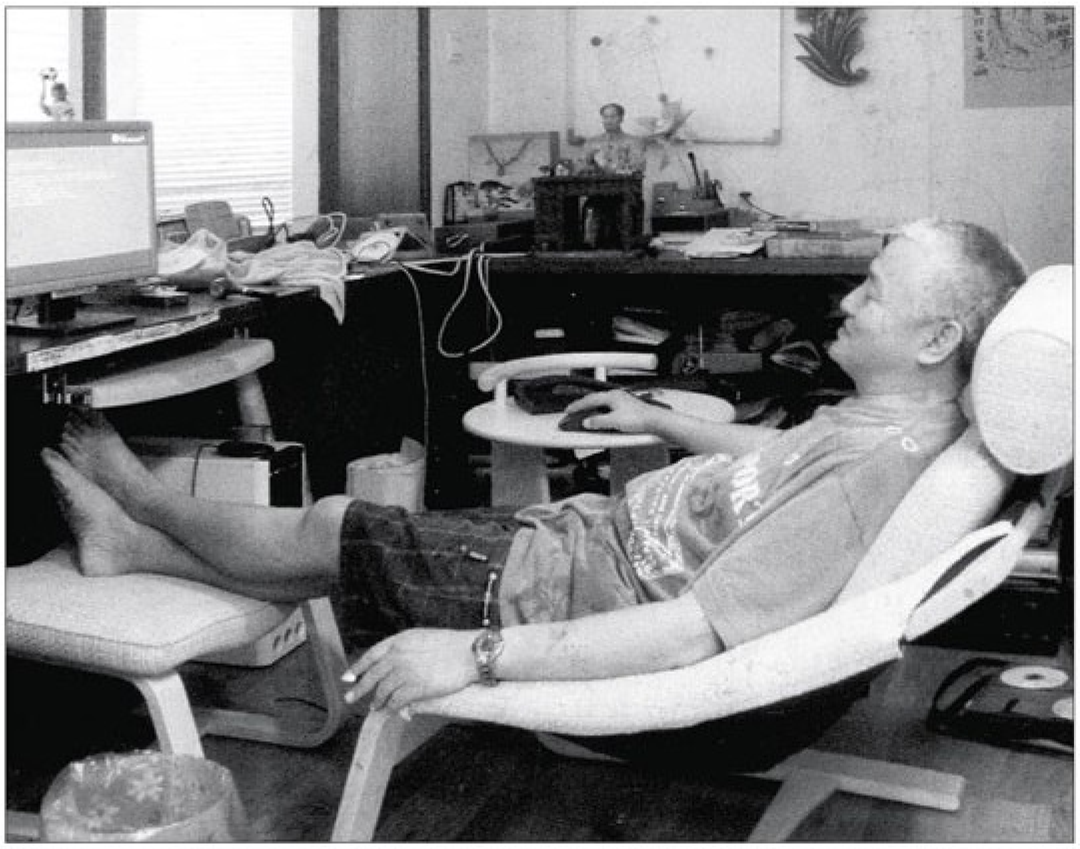
“他来北京的第一顿饭是我请的。当时我扶着他过马路，本来一步一步走得有些艰难，突然，他把我的手推开，自己坚持着走了几步。我正纳闷，结果发现迎面走过来一美女，他的眼神一下子就亮了。”李津说。虽然已经是中风的第五年，行动不便，语言表达也有障碍，朱新建依然保持着他对美女的爱好，充满好奇。

“其实从那时起，他每一分钟都可能走。”朱新建的妻子陈衍却这样说。来到北京不久，朱新建就被发现了一颗心脏主动脉血管瘤。他做过心脏支架手术，血管瘤又靠近心脏，做手术危险性很大，只能任它留在那里，随时可能破裂。“我们只能接受这个现实，让他在危险还没发生的时候过得快乐一些。”陈衍说。

他们租住在城市东部的公寓里，宽敞的阳台上养着几盆长势很好的绿色植物，笼子里的鸟叽叽喳喳地叫。陈衍告诉我们，朱新建每天在公寓里



朱新建在南京（摄于 1974 年）



朱新建在南京家中上网（摄于 2006 年）

晒太阳，会朋友，画画……喝可乐抽烟——这些东西对他病后的身体没什么好处。学生郁俊说“他是极欲的人”，家人顺从他的喜好，不加限制。门厅的墙上挂着大小不一的他的画作，多是他近来努力的成果。直到今年 2 月 10 日，这里的黑白水墨画通通被取下，换成了他的遗像。

“他这次生病很突然。12 月 5 日，南京的姐夫来，老朱和姐夫坐在沙发上聊天，聊了一会儿就觉得累。中午吃饭时，他用左手拿勺子，拿了两下都没拿起来。”因为那颗血管瘤，陈衍每天都会非常注意朱新建的细微变化。“老朱今天有点儿怪。”她给做医生的姨夫打电话，“姨夫说，以他的情况看，要注意二次脑梗的可能性。我一听吓坏了，赶紧把他送到医院。”检查时，医生让他张嘴，他还表现得很开心，笑呵呵的。CT 结果显示，他的右脑血管中有一个小淤塞，属于轻度的二次中风，医生说问题不大，只要持续一段时间的输液就可缓解，生命无虞。

“住院住了 20 天，马上要出院了，情况开始不是那么回事。他有了癫痫症状，眼睛失明，身体抽搐。”朱新建心脏里有支架，做不了核磁共振，只能做 CT。CT 影像中，肺部有一个模模糊糊的阴影，“可能是肿瘤”。他的身体已经极瘦弱，承受不了通过穿刺确诊的痛苦。郁俊来看他，抱着他在病床上翻个身，只“摸到一把骨头”。

“我们什么都不能做，只有等待。这个时间也许是几天，一个月，一年，没人知道。”陈衍问医生：“我可不可以把他带回家？”医生说：“你如果想带他回家，现在还可以走。”言下之意，再过几天，他可能衰弱得连家都回不了。

1 月 8 日，朱新建回家了。李津去看他。“他实际上已经看不见我了，但听声音，还是能认出我。我跟他握手，能感觉到他的情绪。”他双目失明，但大概还能感觉到一点点光亮。陈衍在床边跟身在法国的儿子朱砂视频通话，朱新建知道那个声音来自儿子，就伸手去找电脑，“想要摸摸儿子的脸”。

“他自始至终也没说过自己看不见了。”陈衍说，朱新建在家，很努力地像以前一样生活。进食，一天三顿不落，只是食量大为减少，原来一顿一大碗饭，这时只能吃几口。他每天晒太阳，听很轻的音乐，身体并不感到疼痛。“过完年，他的身体状况很平稳，我们也很乐观，想着只要不再冷了，回春回暖、大地复苏了，就会对他的身体有帮助。”

事与愿违，2 月 8 日，他呼吸困难，感到憋闷，肺部出现炎症，有痰，需要吸痰器。一天后，他越来越难受，吸痰的间隔越来越短。他缩水的身体在病床上一直上下地喘，心跳加快到每分钟 140 下……“最后半小时，血压急速下降，安静了。”

陈衍告诉朋友们：2 月 10 日凌晨 2 点 23 分，朱新建离开我们了。

1 月的探望是李津最后一次见他。从握手中能感受到朱新建的情绪，但他整个人看起来，“神散了”。遗像里，朱新建露了左半边脸，他眯起眼睛，嘴上微微带着笑，有神地向前望着。遗像两边的挽联是李津写的：普天下郎君领袖，盖世界浪子班头。“这是关汉卿 50 岁生日时吹自己的总结。我倒

是觉得有一种审美在里面。关汉卿也是一生流连世俗的人，老朱在某种程度上跟他很像。”

美人图

1953年，朱新建出生于南京的一个干部家庭，从小就爱画画。小学时画黑板报，因为画得不像，英雄人物轮不到他，只能画反角。中学时，他就读的南京九中有一个美术组，教基本的素描，画静物、画石膏像。“他想加入美术组，人家不带他玩儿。”学生郁俊告诉我们，很多年后，朱新建仍会不时讲起这段少年故事，“耿耿于怀”。“就是画得不像。他一出手就是不对的。”可美术组一活动，他就想凑上去。“一个人天生就是喜欢涂抹，不能干别的。”朱新建把画画理解为一种本能，他曾在一次演讲中说：“你问我为什么会出现画画这件事？我不知道。我觉得是人的一种本能驱使吧。这种本能怎么产生的，我也不知道。你看所有的小孩，当然可能受成年人世界的影响，基本都是喜欢画画的，把画画作为一种游戏。”

就像他所说的那种小孩一样，他喜欢画画，虽然少年时没接受系统训练，但东家西家都学了不少。“文革”时，“南京这种古城的小街小巷里还藏着好多遗老级的老顽童，他们也是整天没事干，就喜欢捉两个小孩来‘教唆’”。朱新建在胡同里碰到过林散之、高二适，在这些“教唆”中看了齐白石等人的真迹，慢慢对中国画有了些体悟。但他的作品不是“国、油、版、雕”，到了煤矿插队，还是画黑板报，作为“工农兵学员”进入南京艺术学院，上的是工艺美术系，插画、剪纸、镶嵌等等，总是很边缘。“他吃的都是别人剩下的。”郁俊说，“但就是这些杂的东西成了他的养料。有一次我在他南京家中的地下室看书，他翻出一箱东西，我以为是旧画，结果他拿出两幅剪纸





朱新建作品：《美人图》

来，大概是80年代初时的作品。这么久远的东西他还留着，说明他对它们是喜欢和认可的。”

朱新建当年获过奖的作品有连环画《除三害》，动画片《选美记》、《皮皮鲁与鲁西西》。“做动画片，里面涉及造型整合，你必须有固定的动画形象，不能一会儿一变，这就要做很多创作前的工作。”李津说，朱新建通过这些经历做自我训练。后来他专攻水墨画后，随身带着巴掌大的小本子，上面是铅笔画的草稿、未完稿，很多画作的造型已经在这里演练过许多遍。另一些笔记本专门用来记句子，多是禅宗语录，也有极少量的流行语，备用做题款。题款的字形也要研究几种，不同的题材配不同的字。他像当年做动画片一样，在创作真正发生前，就开始了这个过程。“这是他做学问的精准，是我们认为的文人境界。”李津说，很多人觉得朱新建的画很随意，但在他看来，朱新建是“理性的、胸有成竹的”。

1980年，朱新建毕业留校，在工艺美术系任教。他在做实用美术作品之余，想的却是画水墨画。“我的指导老师都很不满意我的‘专业思想’不稳固。我苦恼、犹豫……”他想起困难时期家里养过的小猫，说它“不爱吃的东西就不吃，宁愿饿死。最后，我倒是没有饿死”。

朱新建带着5幅“小脚裸体女人”画作，参加了1985年在武汉举办的“中国画探新作品展”。艺术评论家鲁虹当时在湖北美协工作，他告诉我们，画家李世南到全国各处去搜罗作品，朱新建的画就在其中。初时，朱新建拿给他的是一些山水、花鸟作品，李世南觉得画得也不错，但问他：“听说你画好多女人，能不能给我看看？”李世南最后选了5张，朱新建自我评价：“其中有2张比较一般，女孩子穿衣服，但画得比较性感，还有3张比较过分的，基本上没穿衣服或衣冠不整。”那次画展规模盛大，有吴冠中这样的名家，也有许多新人。“画家丁立人的儿子当时才十几岁，也去参加了，年龄悬殊特别大。”李津说。在老少画家众多作品中，朱新建的“小脚女人”受到了关注。

“小细线，没几根，身体胖，小脚。”郁俊形容那时候朱新建的女人形象。不复杂，但是三寸金莲，封建；裸体或者一个肚兜、衣衫不整，黄色。他的题材触碰的正是此前几十年中国社会的大禁忌。后来又在中国美术馆展览，受到老一辈画家叶浅予的批评，说他的画是“封建糟粕”。时任《中国美术报》主编刘骁纯发文回应，还不敢用真名，写的是《朱新建的挑战性》：“我们认为凡是创新的东西都是具有挑战性的，朱新建的这种中国画是具有挑战性的。”

朱新建画画时自然没有这个意义指向。就像喜欢画画一样，他本能地喜欢美女，画出来只是为了自己高兴，没想给人看。他曾谈起，十二三岁时意识到两性差别，开始对女性感兴趣。后来有机会看到一些“内部书籍”、“内部电影”，那些女性形象、丰乳肥臀，进入了他的想象。越是禁忌的越追求，朱新建曾回忆到，那时候，一本《金瓶梅》能换一辆崭新的凤凰牌自行车。后来他画小脚女人、《金瓶梅》插图，就是因着这种趣味，自言想把“中国式的性感”表达出来。在他看来，叶浅予等画家画漫画、画铅笔速写的时候非常自由，但落在宣纸上，会小心翼翼，充满敬畏，而他年纪轻轻就在宣纸上肆无忌惮，自然受到批评。

画家靳卫红就在那年进入南京艺术学院美术系学中国画，朱新建在学生中小有名气。“学生对这种越是负面评价的人越感兴趣。”在学校，美术系排第一，代表的是“艺术性”，实用美术都要排到后面。但美术系的学生都撺掇把工艺美术系的老师朱新建调过来，他们看到他的艺术价值。在南艺进修的李津常常去看他画画，觉着“他的女人是江南的，温软妩媚，很有语言感，像江南话”。李津说他当时刚从拉萨支教回来，与南艺校园中旧式绵软的氛围格格不入。“是朱新建把我打垮了，把我刻意追求的力度、狂放、博大化解掉，我发现我骨子里也有另一面软的东西。”

靳卫红坦陈，那时朱新建的画算不上绝好，通过材料、造型等方式，对画的效果还有很多的设计，但难掩笔墨之中的真，性情的流露。“我作为女性画家画女性，是对自我的评价。他将女性作为对象，是对他者的评价。女性让他感到快活。有人说他消费女性，是不是一快活就成了消费？反正我看老朱的画还是很喜欢，他把心里的渴望表达了出来。”

笔墨

未及调至美术系，朱新建离开了学校，1988年，去法国。李津告诉我们：“那个年代，谁也绕不开西方的影响，朱老师不相信间接的东西，他必须得亲自去看看。”虽然也和巴黎美术学院、华裔画家丁雄泉等人有联系，但他在那里仍要自己解决生存问题，画海报，有时候参加展览，也接受批量订货。“都是色情画，西方人喜欢的东方色情，他们不看他的艺术价值。”歌德学院前院长阿克曼告诉我们。

郁俊乱翻朱新建的旧书时，看到过两张他在巴黎时期做的藏书票，麻胶版的底，很精致。但他带回的作品很少，跟朋友谈起那段时间，也多是他遇到的男人女人、看过的色情电影，而非创作。“出国后，随时都意识到自己是一个中国人，你就发现原来我们的西装做得不如他们地道，原来我们的自来水笔不如他们的自来水笔好使，因为我们是跟他们学的。但他们卖毛笔，毛笔却是从中国进口的，卖宣纸，宣纸是中国进口的，这些东西是中国



朱新建水墨作品 :《山水图》

原来就有。”朱新建在一次演讲中说。他发现了一些自己原有的、地道的东西——“中国传统水墨画的精神。”李津总结道。

“将毛笔作为一种核心价值。”靳卫红说，“很长一段时间里，毛笔不是这么用的，它不直接表达性情，而只是一种介质。”李津告诉我们，八九十年代，水墨界的主流是“主题创作”，例如常见的少数民族题材，重要的是主题内容的表现，而非笔墨本身。“新文人画”的概念实际上是对这个主流的反叛，“他们和现代主义、美术家协会的追求都不同”，回归笔性。“文人画是通过毛笔的运行轨迹，来直接传达心灵感受的东西。”朱新建开始这么理解文人画。他被誉为“新文人画”的代表，但在靳卫红看来，“新文人画”的概念后来被滥用，其中绝大部分画家和作品仍然在追求外在效果，是装饰性的。

朱新建 1991 年回国，住到了北京，苦练笔墨。“他向古人学习，长自己的功力。”靳卫红说。唐代以来的文人画家，石涛、徐渭、八大山人，及至近现代的齐白石、黄宾虹、关良，他大多临摹过，成百张地画。颜真卿等人

的字也临了许多。他在北京居无定所，亚运村、方庄等几个地方辗转。阿克曼说，他那时还在歌德学院工作，住在圆明园附近的达园，院子宽敞，就招呼朱新建等几个画家去。他们都看到他的勤奋，不讲求什么特殊环境，随时随地画。很多年后靳卫红和他一起去外地参展，“他也用一个小帘子卷上纸笔随身带着。住在宾馆，晚上为了不打扰同屋的人，就在厕所里画”。

阿克曼当时对水墨很感兴趣，但一知半解。“我亲眼看了老朱画画的过程，就知道了水墨画是怎么一回事。”他往桌边一站，抓笔的感觉就是潇洒。放笔、运笔、收笔流畅自如，一气呵成。“水墨画与油画不同，画油画时感觉不好可以暂停，之后可以继续、修改，但水墨画只有一次，这个要求是很高的。”

高强度地画了五六年，朱新建的线条稳了，笔力也显现出来。郁俊说：“黄宾虹总结的用笔的‘平圆流重变’，他都做到了。”笔力之平，笔意之圆，行笔之流，线量之重，再加一重变化。他的用墨也在变，直到某一天像是打通了任督二脉，到处跟人说“我会用水了”，对墨的轻重浓淡有了控制。

朱新建真正用笔和墨将自己与传统勾连了起来。他的趣味、文气，带着古意，在李津看来，甚至是一些“腐朽”的气息。他的技术，达到了古人对水墨画的要求。他完整了自己的风格特质、精神修养。“这种修养与社会道德无关，它是画家对自我的把握。”阿克曼说。

活着

朱新建潜心笔墨的那几年，却也是李津认为他最被低估和冷落的日子。“他不靠主流，无论是水墨界的主流，还是当代艺术的主流。”水墨界的主题创作由美协主导，而在当代艺术界，“水墨不是一个角色”。

市场价值也没有显现。“那时艺术市场还没有起步，我们的画都是外国人在买。”靳卫红告诉我们，朱新建的画进入市场还要早一些，他的“美人图”出名后，就有一些港台藏家带着猎奇心来收藏。

李津记得朱新建跟他说过：艺术品就是这样，你饿的时候，拿它换一个馒头，不算便宜。你饱的时候，卖50万元一张，也不能算贵。“他认为画和钱不能绝对地对应。”他不讳言将绘画作为一种谋生工具，对上门买画的人来者不拒，几十上百张地赶画、还画债。

“他每年画的量太大了，其中百分之八十都应当烧掉。”阿克曼苛刻地说。阿克曼收他的画时会挑剔。“我说‘你这个不好’，他也不生气，笑呵呵地说‘我知道、我知道’。”他心里清楚哪些画是真正好，有这个自信。

“他有时一晚上能画出40多张，产量惊人。”郁俊曾住到朱新建家中学画，他说，“我看不到他的极限，但能感觉到，也许就在我睡觉的时候。”郁俊觉得画画跟跑步一样，都有极限，有的人到了极限就不跑了，而朱新建是“极欲主义者”，每次都会超过那个极限。他常年黑白颠倒，夜里画画，“比其他人苍老得快，50多岁时就像70岁的老者”。

2008年，55岁的朱新建病倒了。“他在重症监护室待了8天，赤条条地躺在床上，瘦得不成样，朋友们去看了都受不了。就是这种情况，他居然活过来了。”靳卫红也觉得他生命力强，了不起。他康复后刚开口说话，指着通讯本上她的名字，告诉家人要找她，见面就说：“活一条命，是一条命。”很用力，气若游丝。

靳卫红想起从前，朋友的儿子闹离婚，知道他会说话，让他去劝和。他劝完，男方决意离婚。“他原本是对生活毫不强求的，很通达，绝不是‘好死不如赖活着’。”病了一场，强烈的求生愿望却本能地跑出来，“但对他来说，不能画画也不算是活着”。右手失去知觉，他从左手从头做起。“那是他最难的时间。有一次我去看他画画说‘你这画是拼了命画出来’，他听了，呜呜地哭起来，伤心得不得了。”他画的是最简单的小花瓶、小草，笔下完全没数，靳卫红一语道出他的凄凉。

“我们不自觉地当他是一个小孩，实际上他不是，他的思维很清楚。但他确实是另一个朱新建了，因为他作为朱新建的特征都没有了。右手已经不能画画。他那么爱说话的人，不能流畅地表达，千言万语都成了‘好’、‘不行’这种单字。他爱女人，但现在已经没有精力去爱了。”

到了2010年，朱新建的左手画流畅了起来，但在李津看来，那依然无法成为一种“左手优势”。“过去，他的画很有变化，是有知觉的、娇气的，这些特点都受制于左手。”好在有他的真诚，“毛笔虽软，但画出来硬，有一种内在的力量”。李津告诉我们，他在朱新建的画里看到的是美好的力量：“有一类画家，画出来的尽是美好的东西，像我是顺着情绪走，情绪会表现在画里。但他是理念在先，把审美输入到自己的工夫里，输出的都是唯美的信息。从这个角度讲，他不像毕加索，更像马蒂斯。”

朱新建说过，自己对人、对世界都是悲观：“迟早要灭亡，而且离灭亡的时间不太长。”可他不画。他画得最多的美人图里，都是让他快乐的美女慵懒地站着、坐着、卧着，腰间向内弯成一个小三角，特别的妖娆。她们没有姓名、职业、道德、思想，不是一个个具体的女人，而是他想象中的女性。“他的画是一个想象中的世界。”郁俊如此理解，“他大概是有一点‘酒神’精神，因此更珍惜这些快乐的东西。”

“现在很多人说他是什么‘最好的’、‘最后的’，这些都没用。他对传统的继承，他的独特性和价值，在未来会被慢慢发现。”李津说。



2012年2月28日，安东尼·瓦卡莱洛2012~2013秋冬成衣时装秀彩排，模特手持GoPro摄像机走秀

Nest、Jawbone和GoPro：能否支撑起手机非中心论

“在互联网难以再创新，并且数据聚集呈现全球寡头化的时代，如何发掘出互联网终端的新源头，把那些以往从不连接网络的传统设备在线智能化，对于投资人而言，最直接也最简单。”

主笔 尚进

2014年2月15日的Jawbone，悄悄完成了新一轮的2.5亿美元融资，估值已经飙升到了33亿美元，而此时这家诞生自旧金山的消费电子创业公司，也只有两个蓝牙音箱和两个蓝牙耳机，以及一款健康手环产品。在此之前，昔日主导iPod项目的托尼·法戴尔（Tony Fadell）所创立的智能家居制造商Nest，被Google砸出32亿美元现金直接买下，Nest的产品同样稀少，单价249美元的智能恒温器和129美元的烟雾监测器。此外还有运动摄影器材商GoPro，其已经演化到第三代的Hero微型摄像机，几乎成为户外探险和街头极限爱好者的必备玩物。GoPro创始人尼古拉斯•伍德曼(Nicolas Woodman）不仅图谋上市，更是希望充分挖掘GoPro用户们头戴摄像器材拍下的短片，进而创造出一个崭新的第一人称视角的视觉媒体模式。

不论Nest还是Jawbone，以及被视作典型佩戴型消费电子产品的GoPro，都没有去给自己贴可穿戴设备的流行标签，而是将自身视作传统意义上的孤岛型消费电子产品，与互联网体验管理和低成本感应器设计的融合性创新。借用投资公司分析师克里·瑞斯（Kerry Rice）的说法：“在互联网难以再创新，并且数据聚集呈现全球寡头化的时代，如何发掘出互

联网终端的新源头，把那些以往从不连接网络的传统设备在线智能化，对于投资人而言，最直接也最简单。”

事实上，飞利浦从智能灯泡到家居管理，开发了一系列可以淹没Nest的新潮消费电子产品，却无法像去年只卖出5万套产品的Nest那样小而美地聚焦。在设计智能恒温器时从居家电能管理角度思考，结合美国家庭居住实际情况来调节空调和暖气，以最精细化的室内温度管理，进而做到一个夏天就可以帮助Nest消费者节省60美元以上的电费。同样，过去只开发蓝牙播放器的Jawbone，在2013年开发出健康数据监测手环UP时，也面临众多传统巨头竞争，耐克有更倾向运动体征监测的Fuelband手环，还有Fibit的Flex手环，单纯体征监测的可穿戴设备功能都差不多，但是Jawbone却更重视利用互联网渠道作为UP手环的服务延伸。Jawbone目前每个晚上就能收集到相当于时长60年的用户睡眠数据，用户大数据沉积要比耐克和Fibit高效得多。此外，收购饮食管理应用MassiveHealth，把体征数据同食物热量直接挂钩，再依靠收购来的Visere软件公司将这些数据编码方式生成直观的个人健康管理数据。而已经有10年历史的GoPro，真正走出户外极限运动领域，还是2011年以后的事情，其2013年GoPro销售额接近10亿美元，将一个垂直细分的户外运动拍摄需求，放大成一种独立的年轻人消费行为文化，利用自身小巧防水的特点，打破手机拍照设备的压倒性优势，眼下更是招惹来索尼Action Cam的直接压迫性竞争。

不论Nest、Jawbone还是GoPro，之所以能在2014年初获得爆发性的商业突破，不仅在于智能家居、体征监测健康管理和运动视觉记录等垂直细分领域，过去都停留于非联网状态，并未利用互联网作为连接管道，更在于过去几年整个消费电子领域都将注意力聚焦于智能手机之上，普遍认为智能手机将会把大多数消费电子产品都吞噬掉，智能手机会成为个人随身电子化的信息“瑞士军刀”。相机、导航仪、个人电脑，智能手机确实吞噬了很多传统消费电子设备的核心功能，但随着可穿戴设备被包装成一个宽泛概念后，智能手机中心论不再是铁板一块，至少很多无法被收纳于手机内的应用功能诉求，形成了几个消费电子智能化的创业湿地。

而手机非中心论，除了为可穿戴设备去笼统贴标签，也可以被理解为憧憬多时的物联网提供舆论潜台词。不论Nest紧盯的智能家居产品还是Jawbone的体征数据，都是数据收集吸纳的终端，只不过是穿在身上还是固定在一个地方，关键点在于将使用者只是作为行为的过程，而消费需求才是连接物联网的一环，用各式各样千奇百怪的独立消费电子产品去实现行为数据。智能手机也许还很重要，但却不再像移动互联网环境下那样充当皇冠上的明珠角色。合久必分，分久必合，就如同个人电脑被云计算消解成个人信息终端和后台服务器一样，智能手机眼下收拢的细分化工具需求，也不无可能地被Nest、Jawbone和GoPro们在未来重新定义。



Nest 烟雾监测器（左）和智能恒温器，两者都可以用 iPod 操控

Jawbone 健康手环



1月24日，一汽－大众奥迪举行2013年全年业绩沟通会暨2014款A6L上市活动。图为薄石（中）与参加活动的嘉宾合影

奥迪马上发力

“德国市场，现在豪华车占比大约是20%左右，美国是16%或17%，目前中国豪华车占比只有8%。未来只要经济稳定，个人收入增长，豪华车的空间可能有更大的空间。”

主笔／李三

五环变四环，原本应是交汇成奥运五环的五朵雪绒花有一朵因故未能绽放，这一举世瞩目的尴尬，被网友戏称奥迪被“植入”冬奥会躺着也受益。事实上，奥迪正是索契冬奥会的赞助商，奥迪为索契奥组委提供了搭载全时四轮驱动系统的A8、A6、A4等多款车型，Q5和Q7两款SUV车型，以确保在冰雪覆盖的极端路面条件下顺利完成运动员运送及物资运输。在位于阿德勒小镇的奥林匹克主题公园内，奥迪品牌特别设置了融合运动激情的产品体验区，一汽－大众奥迪还为用户安排了惊险刺激的奥迪Quattro高台爬坡试乘体验，一座类似高山速降、坡度达到33度的高台，吸引了众多车迷跃跃欲试。

在索契演绎运动，在市场释放激情。新春伊始，奥迪在不同场合释放同样的信号，前不久的业绩沟通会上，一汽－大众奥迪销售事业部总经理薄石、执行副总经理葛树文在接受记者采访时又一次提到锁定的在华销量目标：明年70万辆！2020年100万辆！

过去的一年中国车市充满挑战，车企不仅面临多个大城市的牌照限制，频繁的雾霾天气也让汽车产业面临前所未有的环保压力。尽管如此，2013年中国汽车市场总体仍然保持了增长，尤其是豪华车市场的增速依然超过两位数。作为中国汽车市场的第一豪华品牌，奥迪凭借产品线日益丰富，在中国实现了近49万辆的销量，同比增速超过了20%。一汽－大众奥迪销售事业部副总经理葛树文称，去年这个成绩是带着刹车取得的，证明了奥迪“领先者战略”的初步成效。

三联生活周刊：2015年奥迪要完成70万辆目标，按目前销量，每年增长大概要到20%左右，这个目标奥迪是否有把握达到？

薄石：基于豪华车市场的发展趋势，我们的态度一如既往是乐观的，我认为它会保持两位数增长。至于说

2015年70万的目标，可能很难对每一个年份大致的增幅或者表现做出具体评价。奥迪曾经实现了“3年100万辆”的承诺，因此我们现在说2015年要达到70万辆目标，显然是非常认真的，也是非常努力的。

三联生活周刊：对今年奥迪在华销量做何预估？

葛树文：去年我们的预测非常准，年初商业计划是18%市场增长，到了年底正好18%。估计今年还是在这个区间。整体乘用车可能也会在10%左右，不会再出现18%的增速。豪华车现在不如原来了，原来增长大约都在30%，最高一年增速达到过60%，未来这种狂奔的状态很难再现，中国整个经济也会求稳。

三联生活周刊：去年奥迪产品价格在零售方面似乎有一些波动，对此你怎么看？

薄石：2013年的前两个季度，奥迪经销商的交易价格还是保持相对稳定的，第三季度恰逢我们25周年庆典以及200万用户的回馈计划，价格和销量跟这个有关。但很快通过系列措施，后期又恢复了以往的市场价格，我所看到的数据显示，第四季度交易价格已经逐步恢复，甚至是在上升。

三联生活周刊：奥迪有很多的新能源车型，2014年准备引入哪些车型？

薄石：在电动车发展方面，奥迪一直有非常全面的计划。从微混看，我们是中国市场上第一家在国产车型中全面使用微混技术的；从全混车型阵容看，在高端车品牌中，我们有最强大的产品阵容。毫无疑问，插电式混合动力车型在未来也会成为奥迪国产车型阵容中的一部分。

三联生活周刊：前几年经销商盈利不是问题，但从2011年竞争残酷后，整个经销商的盈利水平都在下滑。今年奥迪在网络建设上有哪些举措来保证经销商的利润？

薄石：从市场说，2012和2013年确实是挑战重重的年份，整个市场竞争变得异常激烈，显然经销商也受到了负面影响。去年一汽－大众奥迪给予了经销商全面的支持，包括经销商的培训、辅导，以及针对新经销商提出的“领航计划”，配合一系列的市场营销措施，使得奥迪品牌经销商整体的盈利状况和盈利能力要好于前一年。

今年在已经改善的基础上，我们将会进一步支持经销商，而且希望深入了解他们的业务管理，了解他们到底在哪些方面挣钱，哪些方面亏损，继续加强对他们的指导，“领航计划”也会继续实施。同时通过市场销售举措，帮助经销商在新车销售、售后服务以及二手车业务方面有更好的发展。

三联生活周刊：奥迪的“圆桌计划”具体是如何运作的？

薄石：目前奥迪已经有200万用户，在此基础上我们做了一些调研，通过第三方了解客户对奥迪的感受以及客户的问题。但我们觉得这样仍然不够，奥迪需要更直接地听到用户的反馈。有些用户反映A8L轮胎不能让他们非常满意，基于听到的反馈，我们发现其中存在一些共性问题，因此将A8L轮胎换成另一款可适用于更多天气类型的全天候轮胎。

另一个例子，在奥迪车中，门关上一段时间后，发动机就会自动停掉，这是奥迪车原本的配置。但中国很多消费者不喜欢，他们希望发动机能够继续运转，以便让车里能够继续保持温度。基于中国消费者的反馈，我们和总部进行了沟通，针对中国市场做出了调整。

我相信通过一步一步解决这些小问题，我们能够在对客户满意度上有大步的提升。

三联生活周刊：你如何判断未来中国豪华车市场？

薄石：从技术层面来说，到2020年，新能源车应该会有一个长足的发展；从产品类型说，未来中国的豪华车市场消费者的喜好会进一步多元化，所以应该有更多的个性化车型出现，整个豪华车市场会呈现更加多元的态势。

在客户服务、客户满意度方面，未来不是针对所有用户都采用一种标准化的流程，而是针对不同类型的客户，定制个性化服务。无论在销售流程，还是市场服务流程，都有更多的针对不同用户的定制化。

未来高端车市场，无论是客户服务、技术，还是产品的类型组合，都将会看到非常大的变化，这就要求我们制定以“未来”为导向的战略。“用户导向”和“定制”将成为一个很重要的方向。

三联生活周刊：在你看来，奥迪跟其他两个德国豪华品牌的区别在哪里？

葛树文：德系三大品牌，就现在整车而言，其实各有千秋，谁也不能说比谁强多少，未来的同质化在物质上会越来越趋同，技术上都是互相追赶的过程。我觉得更多的差异是在豪华车品牌的精神层面。我们要更多一些“面向未来”的表达，“未来”是我们要锁定的那种精神，奥迪品牌的沟通方向就是“未来”，不是原来传统的，也不是当下的，要想明天，想明天的产品，明天的责任，明天的用户，明天的科技等等。

三联生活周刊：以2020年奥迪目标超过百万辆预测，届时高档车的大盘总量有多大？

葛树文：今年估计170万辆，未来如果奥迪到100万辆，以现在奥迪35%的份额推算，届时高档车大盘可能就要300万辆。300万辆我觉得豪华车空间也没到顶。像德国市场，现在大约是在20%左右，美国是16%或17%，目前中国豪华车占比只有8%。未来只要经济稳定，个人收入增长，豪华车的空间可能更大。

我认为中国豪华车市场未来会有些个性化的品牌，二线的豪华车品牌如果找准了方向，也会有机会成功。



万科·随园嘉树——随园会

邻里之道：万科式养老的价值观

邻里养老的内涵，即形成一种新的邻里关系。人们既保持了传统的守望相助、和睦相处的美德，又形成权利与义务对应的社区氛围。人人为我，我为人人。老人们不仅找到了过去的邻里之情，同时也享受到科学而细致的社区服务，获得了更多的价值感。

主笔 ✎ 李伟

"每天的期待"

包先生感到自己老了，老伴也有同样的感受。他们都超过了75岁，腿脚利索，精神矍铄，看起来还很有活力。

从1997年退休到现在，已经过去了十五六年，这期间他们并没有空闲下来，甚至比工作的时候还要繁忙。退休前，他们做的是文艺工作，退休后余热充沛。从指导社区的老年合唱团，到参与城市大型文艺演出，往来奔波，日复一日。专业演员参加演出前，也常要来他家调音练嗓，做最后的准备。他们有一个女儿，已经移居法国多年。一年中，老两口都会过上一段国际候鸟的生活。

大概在两年前，包先生夫妇开始思考未来真正的养老生活。他们越来越觉得热闹的社会生活与工作更像一个负担，不再驾轻就熟；自己的身体也出现了老去的征兆，健忘、易疲倦，老年病，医生提醒他们要每天观测血糖和血压。

包先生夫妇体现了中国很多老人的共同处境：他们过着空巢生活，但并不愿意子女牺牲自己的事业而获得陪伴；他们不仅需要好的环境和好的照顾，也更需要充分的社会交往，生活得充实而有尊严。

2014年的第一天，包先生夫妇来到了杭州万科良渚文化村，参观刚刚开放的"随园嘉树"养老社区。与一般的房地产项目不同，"随园嘉树"在住宅建成前率先完成了老年社区的配套工程。这是未来老年人社区交往的活动空间。

整个区域有4500平方米，呈十字形位于社区的中心轴线上。每座楼

的住户到达活动区的距离都是最短的。“在这种规划中，人们更容易集中，更容易碰到面，也更容易彼此交流。”浙江万科南都房地产有限公司总经理刘肖说。

区域内包括餐厅、阅览室、健身房、棋牌室、视听室、多功能厅、老年用品超市以及三间老年大学的教室。食堂供应一日三餐，专业的膳食团队根据老年人每天所需营养成分及老人身体状况，专门设计营养菜单，除了每日的营养菜单外，还定期提供可口家常菜。阅览室中有几千册的图书和报纸杂志，它们被分为历史、养生、生活等七大类，书桌上配有方便阅读的放大镜。

在健康管理中心，老人可以享受常见的身体检查，日常有医生坐诊，还有一间专门的诊室提供心理咨询。老年大学的课程十分广泛，从书法、茶道、绘画，到英语、计算机、摄影、太极拳，老人不仅可以当学生也可以成为老师，发挥所长，各得其所。多功能厅是社区老人集体活动的地方，一周七天的日程安排满满，趣味运动会、交谊舞、养生讲座、邻里音乐会，丰富多彩。老年用品超市里都是精挑细选过的“适老用品”：专用的筷子和勺子、带放大镜的指甲刀、防水床单、爱心电话、大字扑克牌、智能娱乐机器人等等。

杭州的“随园嘉树”是全国不断涌现的养老社区中的一个。但与其他养老项目不同，万科更注重老人们的社区生活方式。他们试图为包先生这样的老人们营造一种热腾腾的邻里生活——保障健康，远离孤独。这种生活是开放的，因而也充满了活力。

“我们希望老人每天醒来的时候，内心充满了期待。期待着今天吃什么，期待着和老朋友、邻居们会面，期待着继续昨天没完成的话题和活动，期待着见到每一个热情而悉心的服务人员，接受他们的服务。”刘肖说，“这样他们从早上起床就会很开心，一天都生活在期待之中。”

怎样养老

很长时期以来，父慈子孝、儿孙绕膝的“居家养老”形态，一直是中国社会的主流养老方式。随着中国城市化的发展，以及我国特有的计划生育政策，大家庭逐渐解体，独居老人越来越多。家庭成员一旦分散居住，并形成了各自的习惯和好恶，再回到一起生活也障碍重重。即使家庭能够给老人细致的照顾，忙碌的子女们也很难满足老人的精神需求。

因为文化与习惯的原因，机构养老则常常作为不得已的最后选择。导演张扬的电影《飞越老人院》，就集中体现了机构养老的困境：老人们被安全地照顾起来，但也失去了自由，守着狭小的天空，仿佛余生只为等待死亡。于是，一群老人为了实现自己的价值，设法偷偷走出老人院，去“超级变变变”的舞台表演。就在这样一场旅途和表演过程中，他们不仅化解了家庭几代人之间的恩怨与心结，而且重新获得了自身的价值感。

解决中国社会的养老问题，不仅在于提供医疗护理，解决老人日常生活种种不便，更重要的是要满足老人社会交往的需求。因为通过社会交往，能够满足老人的情感需求，建立个人与社会的关系，在这个过程中重新确认自我的价值。

“0～100岁的人都能得到呵护，这是万科的理想。”浙江万科南都房地产有限公司副总经理宗卫国说。在过去的10年中，万科一直探索中国式养老的解决之道。万科在全国有超过30万名业主，其中有3万～5万的老人生活在万科社区中。目前在良渚文化村中，已交付6000多户，常住老人有400多人。建设优质的养老社区，是万科必须要完成的任务。

邻里价值

万科“随园嘉树”的出发点便是立足于建设邻里养老社区，寻找一种新的养老模式，弥补居家养老与机构养老的不足。于是，万科在养老住宅完工前，便率先完成了全套老人的活动与社交空间建设，并将其处于整个社区的中心位置。因为，适宜的交往空间是邻里养老模式的核心组成部分。邻居间的交往大多是从日常、偶发性的交流开始。

在这里他们将一起吃饭，在一张桌上打牌，参与感兴趣的课程，共同阅读，锻炼身体，按兴趣组织社团。老人们逐渐熟悉了身边的邻居，彼此敲门探望，形成新的朋友圈子。“没有兴趣，我们也会帮他们去找一个属于自己的新区爱好。”宗卫国说。其结果，原先被单元房分割而成的冷漠社区，也将逐渐恢复为友善的熟人－邻里社会。

“我们追求的是邻里关系以及邻里生活方式的拓展。社区内所有的活动，都鼓励老人参加。我们认为正确的生活方式，并不在于学到什么，而是能参与其中。所以，我们特别倡导交流中的参与性，因为个人的快乐是从交往与关系中获得的。”刘肖说。

总体上讲，邻里关系的建立及活动的开展，不仅重构了社区人际关系，而且帮助了老人们能够彼此沟通信息，并分享生活经验和居住乐趣。老人们实现老有所用、老有所养的同时，也重新建构了现代城市社区的人际关系。

“你多久没敲邻居的门了？”刘肖说，“在‘随园嘉树’，人们愿意互相拜访。如果一名老人收获了三个南瓜，他会把两个送给左邻右舍，共同分享收获。”

在某种意义上，万科所恢复的，是我国断裂已久的“邻里系统”。自古以来，“邻里”就是我国社会的基本组成部分，是被格外珍视的社会关系。

守望相助、和睦相处是我国传统邻里关系的内涵。

《春秋左传·隐公六年》中说:“亲仁善邻,国之宝也。”《春秋左传·僖公十三年》中说:“救灾恤邻,道也。行道有福。”时代不同,邻里关系与邻里精神也需要不断演进。万科在社区建设中,不仅恢复了中国传统邻里社会中互助、友爱、亲善的价值内涵,还加入了现代性的契约精神。

2011年2月27日,由3653户村民共同约定的良渚文化村《村民公约》正式发布。最初由业主发起,经征询、讨论、修改,历时两年,最终定稿26条。公约约定了生活中细琐而平凡的部分,没有“禁止”、“不得”、“必须”,而是以“我们主动”、“我们提倡”来倡导每一个人的自律。这些共同约定被镌刻在一面“锈墙”上,作为邻里之间的价值基础。这也是良渚文化村作为公民社会的基本共识。

“邻里关系可以演化很多内容。它最初是人和人之间的居住关系。但同样是一种文明的约定,人们彼此互相尊重,遵守共同的规则,不越界,不给对方添麻烦。”刘肖说。这种邻里关系也是一种自律,潜移默化地影响着每个人的行为。

在这个意义上,邻里养老的内涵,即形成一种新的邻里关系。既保持传统的守望相助、和睦相处的美德,又形成权利与义务对应的社区氛围。人人为我,我为人人。老人们生活在良好的交往秩序中,不仅自己接受照顾,而且也在服务他人。在邻里社区中,老人也可以担任志愿者,或成为老年大学的老师,分享自己的经验与知识,实现自身的价值。

邻里价值观因此有了新内涵,它不仅延续了邻里之间的温情脉脉,同时也设定了公共生活的议事秩序。在这样的社区生活中,会培育起现代公民权利意识,并受到成为现代公民的教育和训练。

新礼俗社群

在养老社区中,建设适合老年人的房子是最基本的要求。为此,万科在75到110平方米的三种户型中都增加了40多项“适老设施”。

门的位置都被加宽,适合轮椅通行;所有的家具都设计为圆角,以减少磕碰的伤害;厨房不设明火,使用电磁炉,增加老人使用的安全性。橱柜做成下拉式,方便老人伸手取用,橱柜的下方增加了照明射灯,增强了操作台面的光线。卫生间加装L形扶手与紧急呼叫器,安装电地暖,升温更快,双地漏设计排水更快。卧室采用了分床设计,报警器设在两床中间,并安装起夜地灯和应急灯。阳台设计了方便老人的低位晾衣架。全房间采用地暖,对抗南方湿冷的冬季。卫生间的门口特别安装了感应器,如果老人有六七个小时没有去卫生间,服务人员就会上门探望,防止发生意外。

服务体系分为:亲、仁、安、享四大“模块”,每一个“模块”都隐含着几十上百项的服务方案。以医疗服务为例,当老人入住后都会建立健康档案,实施健康干预。比如老人患有糖尿病,服务人员就会对老人的饮食、用药提出建议,并拿出营养菜单。当老人按下呼叫按钮后,最近的摄像头会把图像固定,信息系统会把相关信息发到管家的手持PDA上,他们将在最短的时间赶到,首先打120,然后启动急救系统。救护车来了后,绿色通道开启,服务人员协助办理入院手续,完成与家属沟通。服务系统依靠智能信息管理平台,业主的生活档案、健康档案存储在后台服务器上,依据不断推送的信息,每一名服务人员开展及时的服务。平静生活的背后,是一只看不见的手在发挥作用。

作为养老性社区,“随园嘉树”嵌入在良渚文化村的大环境之中。老人们并没有生活在一个封闭的孤岛上,而是能够与大社区的生活形成互动,融入丰富多彩的社会生活。

良渚文化村总规划面积1.2万亩,其南北长度就达到了8公里。迄今已开发了10年,未来还要继续开发10年才告完成。它背靠天目山余脉的大雄山,竹林桑田广漠,青山隐隐,河流罗织,土地肥沃,气候宜人。良好的自然地理条件,为养老社区提供了优质的生态基础。良渚社区内目前已经交付了多个组团。养老社区位于核心位置,如果子女也住在良渚文化村内,到父母家不过是“一碗汤”的距离。

在社区内行走,常有惊喜的发现。呈“八”字形的美丽洲教堂,外观轮廓简约大方、古朴庄严,向世人传递着“教会的大门向八方敞开”的召唤。北端入口处是良渚博物院,由英国著名建筑设计师戴卫·奇普菲尔德设计,收藏着良渚文化的历史遗物,距今已有5000多年历史。如果沿西面登山小径拾阶而上,则可至茶语书院。每个周末,孩子们在这里学习国学,咿咿呀呀念圣人之书。再向前则可到气势巍峨的大雄寺。寺庙后,隐藏着一座据说宋朝就已存在的水库。

通过观察万科良渚文化村的建构可以发现,即使在现代都市社区,只要人们行动起来,关心社区里的问题,回归礼俗社群的一些传统如讲究亲情、互相帮助等,并非没有可能。同时,这样的礼俗社群也形成了新的时代精神:自律、自尊、自治、自享,珍视权利,遵守规则。这也是“新礼俗社群”的价值观。

“需求在变,服务也在变。不变的是邻里式的价值观。只有这样,社区才有旺盛的生命力。”刘肖说。在这样一个礼俗社群范围内,人们能够和睦相处,守望相助。同时,在私人空间外,人们也建立了彼此对话和沟通的公共领域,形成良好的社区秩序与社区精神。老人们不仅找到了过去的邻里之情,同时也享受到科学而细致的社区服务,获得了更多的价值感。



/ 5000亩良渚山水 / 40余项适老性能设计 / 4500m²随园会 / “亲仁安享”服务体系“6心级”服务 /

万科·随园嘉树

爱 就在你身边

中国邻里式养老领袖品牌

万科·随园嘉树，藏于良渚文化村核心区，以40余项适老住宅性能设计为核心，立足《联合国老年人原则》

“亲仁安享”服务体系及“6心”级服务，兼容良渚优质地理资源、无障碍园区规划，

拥享4500㎡“随园会”及良渚文化村十年精耕齐全生活配套，

以根植于中国传统邻里之万科式“好邻居、好服务、好房子”养老品牌价值观，

开创中国当代养老大道。

DIGNIFIED LIFE
随园嘉树

(0571) 8876 0999

售展中心/杭州良渚文化村玉鸟流苏随园嘉树售楼处



“酒是成了精的水。它也是需要身份的。人家郎酒，出身遥远的深山。如同武林高手，是有来路的。”——李琦

沉香二郎镇

郎酒故事

李琦

那一年去贵州，拜访茅台镇，茅台酒厂盛情款待。几位善饮的作家朋友酒酣耳热，连呼过瘾。厚道的贵州朋友说，好酒离不了好水。这赤水河是美酒河，像有仙气，在贵州，成全了茅台酒，在四川，成全了郎酒。朋友手指下游，说下面就是郎酒。如同美女在谈论另一位美女，英雄说起另一个英雄，惺惺相惜。结识好人与见识好酒，都是人生一乐。当时一众喝飘了的就说，哪一日定去拜访郎酒！

这一日果真就来了。2013 年深秋，山重水复到古蔺二郎镇，同行者又是几位知心诗友，岂不快哉！

对于来自北国边城的我来说，去二郎镇的山路上，有种梦幻感。亚热带柔软、丰饶的植被，叫不上名来的花草树木，雨水充沛云雾缭绕的深山峡谷，让人印象深刻。随着车窗外暮色渐变浓稠，山河越发迷蒙。一种飘然和朦胧，让我觉得车子正在驶向古代的村庄。苍茫中就像有一个声音，低沉厚重地吐出一声：慢——一切都慢了下来，逶迤的山岭就像电影中的镜头那样，缓缓地，层次感极强地出现在眼前。左边是赤水河，右边是层峦叠嶂。一种寂静浑然的大美，为郎酒的出现徐徐拉开帷幕。

这就是郎酒的家乡啊！如果说此前关于郎酒的一切都属于道听途说，当车进二郎镇，酒香扑鼻而来时，我趋于迟钝的感官大梦初醒般兴奋起来。我的鼻子首先抵达了二郎镇，它要是能说话，那一刻必会啧啧赞叹。而我的皮肤，像涂了一层蜜脂那么润泽舒服。赤水河畔沐风而立，呼吸着酒香弥漫的空气，我看见了郎酒的眼角眉梢，就站在故事和传说的身旁。

酒是成了精的水。它也是需要身份的。人家郎酒，出身遥远的深山。如同武林高手，是有来路的。

那来路，首先源自赤水河。这条河从云南出发，像没有心机的少年，敞亮地从此打马经过。巧了！它经过的地方偏巧就有这独特的气候、雄奇的山林。流水面见白垩纪岩层沙石，清澈面见深邃，欢快遇到沉稳。冥冥之中，就有了机缘巧合。如同最好的双人舞者，默契的舞姿里早已是我中有你，你中有我。这一切，都为酿出美酒提供了最好的条件。

作为神仙老子，有些话不能明说，要看世人的机缘与悟性。早在汉代，二郎滩一带的“枸酱酒”就被钦定为贡酒；到了北宋，这里的“凤曲法酒”已是美名传颂。人活在世，无论哪朝哪代，都有喜怒哀乐，都需要酒的慰藉。1898 年，有个人心头一动，开始了自己的酿造人生，这个人叫邓惠川。他没有想到，他由酿造开始发家。从 1903 年惠山糟房“回沙郎酒”问世，到 2013 年，恰是 100 年。百年的沧桑，百年的馥郁，郎酒已然成

了大气候！

在二郎镇，在郎酒厂，见到了郎酒人。他们的汗水，踏实的精神，心事和气息，包括说话的音调，遥远之地的许多细节，都缺一不可地、一点一滴积攒到郎酒里，酿就了醇香和烈性。端午制曲、重阳投粮。用好水，用诚意，用古法，用大力气，用世代传下来的诀窍，不偷懒不取巧。他们信这样才是做酒的正道。让好酒身世清白，代代如此。他们也许并没有意识到，天长日久，平凡的累积里孕育了一种哲学的意味，这中间已然有了一种道，已接近一种宗教体验。做酒之道，说到底，也是为人之道。

去郎酒免不了要朝拜天宝洞。迈进天宝洞那一刻，怦然心动。“得天独厚”这个词，原来就是为这里准备的！

好水酿出了好酒，已然是可遇而不可求，偏偏锦上还要添花。造物主之慷慨大度，明摆着属于偏心！就在这造出郎酒的地方，大自然好像无意地，留出了一个天然形成的山洞——这简直就是上帝的酒窖。美酒酿成，进入纯自然的天宝洞，随着日出月落，洞藏、老化、生香。千年气息在这里收拢、过滤、萦绕、飘散，于是获得鬼斧神工的酱香，这大自然的加持，成为郎酒无可复制的神来之笔。

这多像一个独立的省份或者王国，只不过居民是一些不走动不言语的酒坛。一眼望去，那酒坛的阵势让人震撼。它们容貌敦厚，其笃定静默，却是做大事情的样子。纸醉金迷，荣华富贵，这些词和这些朴拙的酒坛一比是多么轻啊。它们经年累月地站在这里，在氤氲的雾气中，以持重之态度过洞中岁月。就像一群修行者，一点一点，经历沧桑，积攒着内力和风骨。

外面的世界，或喧嚣热闹，或花里胡哨，与这里无关。

那些酒坛的外面和盖子上，已悄然生出了茸茸酒苔。我望着它们，竟一下子想起了祖母。北方天冷，祖母活着时总是深秋后就戴着一顶黑绒线帽，以至于那帽子就像是她的一个符号。祖母是这世上我最爱的人。我竟是在这异乡的藏酒洞中想起了她。一种巨大的感动让我泪水盈眶，我把头靠在酒坛上，就像是又感觉到了她怀抱的气息。我的祖母，她生前也是喜欢浅酌几杯的。

一位国家级品酒师带我们来到一坛酒前。这是酝酿了40多年的基酒，是酒中之酒，真正的陈酿。俯身坛口，一股幽深醇厚的香气，直入丹田。酒是有魂魄的。想到这气息来自它所经历的岁月，让人不由肃然起敬。

一瞬间，诗人们都神情庄重。端起酒杯，在品酒师专业的指点下，我们果然有了不凡的体验：美酒从唇齿缓缓经过，每一步都留下了印痕。绵软的酱香在口腔弥散，又稠稠地经过舌头、喉咙，小碎步到达肺腑，转而又烟花一样，向身体的四面八方弥散，那感觉，真是迷人。

望着酒坛，我突然领悟到了“封闭”一词的语义和重要。此时此地，封闭是一种具有意义的行为。它是沉淀和积累，是蓄势待发，是含而不露，是打开前的收拢，是含苞待放那个含苞的过程。“封闭”与“开放”之间有如此微妙的联系。


“赤水河畔沐风而立，呼吸着酒香弥漫的空气，我看见了郎酒的眼角眉梢，就站在故事和传说的身旁。”——李琦

这极为重要的心得竟是在这藏酒之洞中获得的。世间事物，如此神秘玄妙。天下事，事事相关。藏酒的地方，也藏着一些写作、为人的隐喻。美酒诞生地，我拾取了一份格外珍贵的点化。

如果2013年老天赐我以沉醉的指标，那么让这几日用光了。在二郎镇，在泸州，那几个夜晚如今想来特别不真实。郎酒厂，长江上，我们把酒论古今，心潮逐浪高。在知道郎酒的身世后，越加敬惜杯中之酒。几个写诗的，重庆人、古蔺人、江西人、云南人、黑龙江人，从天南地北来赴郎酒之约。我们知道，能在郎酒出生地痛饮，这样的时刻一生中不会太多。不用劝，彼此自然地成为心境醇香的饮者。夜空在上，美酒在手，好友在侧，每个人都进入了微醺状态。忘掉了许多事，就像没有了忧愁。

从没有畅饮过的人生，必会有所缺憾。手捧郎酒，说起身边事，念起心上人。看着眼前的诗人朋友，真有地老天荒之感。除了年轻些的平阳、明政，我和另外两位相识的时候，彼此还都年轻。一起经历了人间的风雨，年华老去，味道却开始醇厚。与诗人老友在一起痛饮，真痛快！天琳，立云，还有你——随口吟出“门前一弯赤河水，我当五湖四海看”的才子雷平阳，还有你——去过边关，见过边防战士，写过“最美的脸”的郎酒人李明政，将进酒，杯莫停！此刻，伸手就能扯着李杜的衣襟，抬头就会看见苏东坡的明月。夜未央，郎酒变成了隐形的坐骑，驮着我们，飞越了二郎镇，飞越了酒肆的屋檐，飞越了古代诗人们买舟前行的长江，遨游在寥廓悠远的时空中。这滚滚红尘里，诗酒相伴，心事茫茫，既有百般惆怅，也有万缕沉香……

（作者为中国诗歌协会常务理事，鲁迅文学奖获得者。代表作《李琦近作选》

OMEGA

欧米茄海马系列Aqua Terra

> 15,000高斯腕表

角力磁场，化为“无形”





生活中的磁场无处不在，永久磁力也越来越强。我们虽然看不到磁场，却时时被它包围。对于全世界制表师而言，与磁场这一肉眼看不到却恒定存在、影响巨大的物质的斗争，成为了考验品牌技术实力的重要舞台。

上世纪50年代，欧米茄即率先推出了著名的“铁霸表”。腕表机芯被包裹在以高导磁率合金打造的表壳中，可抵御900高斯的磁场。而今，斯沃琪集团再次发挥突破性同轴技术的优势，将防磁限度提升至15,000高斯甚至以上。无论是置于磁场中，还是离开磁场后，均丝毫不受影响。

防磁突破，始于内“芯”

为解决防磁难题，斯沃琪集团集思广益，凝聚了来自品牌和旗下各公司的顶级工程师与研究员，使其可以各展所长，共同取得了令人瞩目的辉煌成果。这项突破性的防磁技术由欧米茄工程师与ETA、斯沃琪集团研究实验室ASULAB以及Nivarox FAR组成的团队共同研发，由此创制出的首枚防磁机芯样本——欧米茄8508同轴机芯，并率先搭载于欧米茄海马系列Aqua Terra>15,000高斯腕表之中。

作为近年来世界制表领域最具轰动性的技术突破之一，欧米茄8508同轴机芯可抵御高达1.5特斯拉(15,000高斯)甚至以上的强磁场，防磁性能远远胜于此前世界上任何一款机芯，解决了困扰钟表界数个世纪的防磁难题。

抵抗磁力，遁于无形

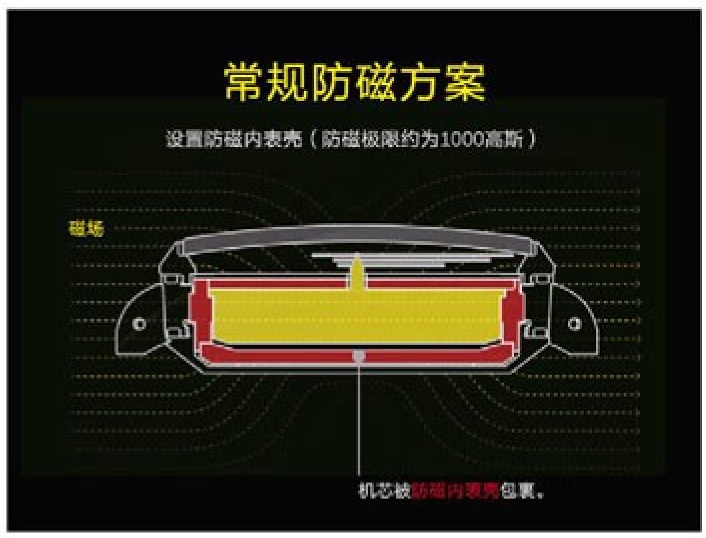
欧米茄防磁机芯搭载于全新海马系列Aqua Terra>15,000高斯腕表之中正式面市。此款同轴天文台表采用41.50毫米精钢表壳，搭配精钢表链或棕色皮表带。腕表配备黑色亮漆表盘，盘面上微微泛现黄色，表盘饰有欧米茄Aqua Terra系列标志性的“柚木概念”垂直纹理，并由中央向四周进行太阳射线打磨。黄色转印的“>15,000 GAUSS”字样彰显着此款时计令人叹为观止的超强防磁性能。

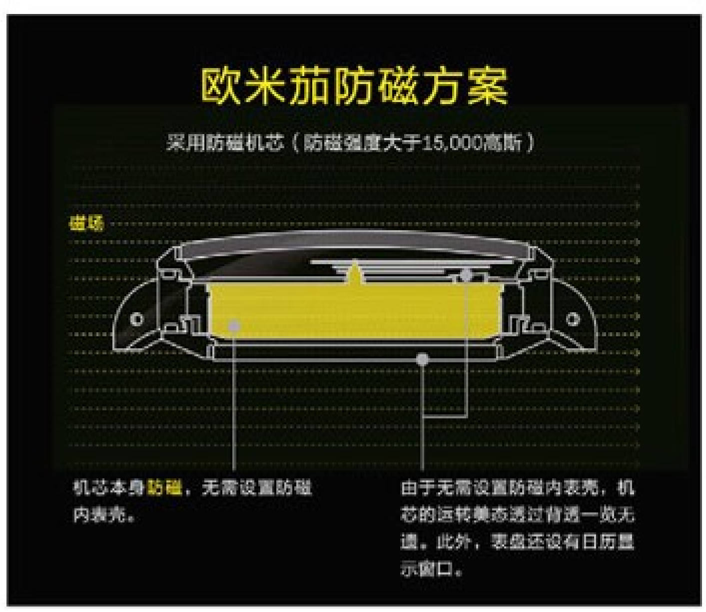
与此前制表界进行磁屏蔽的标准抗磁方式不同，欧米茄并不依赖于防磁内表壳，而是独辟蹊径，甄选多种有色金属材质打造防磁机芯，由此使机芯从根本上免受磁场影响。此款全新机芯正在申请多项专利。即使被暴露于超过15000高斯的强磁场，此款机芯的精准走时表现仍然不受影响，拥有瑞士天文台表的超凡水准。

而此款海马系列Aqua Terra >15,000高斯腕表则因为机芯本身防磁，无需设置防磁内表壳，所以可以配备蓝宝石背透，让人能饱览欧米茄8508机芯的运转美态。此外，3时位置还设有日历显示窗口。

海马系列Aqua Terra >15,000高斯腕表防水15个大气压(150米/500英尺)。同轴擒纵系统和Si14硅材质游丝的结合，使腕表拥有超凡可靠的稳定性能，享有长达四年的售后服务保证。

随着海马系列Aqua Terra >15,000高斯腕表的亮相，欧米茄正式发布了品牌突破性的防磁技术，开启了制表界的防磁新纪元，使其可从容应对不断增强的磁场带来的严峻挑战。







秀兰·邓波儿主演的电影《小叛逆》剧照



"秀兰·邓波儿"娃娃玩具是上世纪三四十年代女孩子们的最爱

秀兰·邓波儿：童真的幻想

2 月 11 日，秀兰·邓波儿以 84 岁的高龄病逝。她留给我们的记忆，是关于童真的一切美好幻想。

记者 蒲实

1935 年，7 岁的秀兰·邓波儿已是好莱坞最有票房吸金魅力的宠儿。那一年，福克斯与二十世纪两家电影公司合并的盛大典礼上，她是特邀嘉宾。电影历史学家珍妮·巴辛格（Jeanine Basinger）记录到，当一位嘉宾邀邓波儿跳一曲舞时，"整个大厅陷入了令人恐怖的安静"，"在场的所有银行家、公司总裁、电影制片人和放贷人都意识到，那位绅士正把公司所有的资产捧在他的两手间"。幸运的是，"他没把她摔在地上"。

从她 1934 年第一次在加州圣塔莫妮卡的剧院台阶上蹦蹦跳跳，被正在写《起立欢呼》歌词的贾伊·格尼看中，她的星运便像命中注定似的，毫不犹豫地立马进入鼎盛时代。从《亮眼睛》、《涟漪》、《小叛逆》、《小上校》到《卷毛头》、《百老汇小姐》，那个小人儿用稚嫩的声音歌唱洋溢着暖意的曲子，婴儿肥的嘟嘟小脸露出两道浅浅的酒窝，胖乎乎的小腿小脚一本正经地踏着精准的节奏利落干净地跳舞，无忧无虑的清澈眼睛和无拘无束、天然去雕饰的一举一动，融化了成年人的心，所有的烦恼和焦虑在这个稚嫩的小生命前都显得微不足道。在为她量身打造的影片里，她总是在逆境中把儿童那种天真的乐观发挥得淋漓尽致，她的角色总是允许她自然而然地打破一些既定规则，让她对一些沉闷的势利小人说出一些孩子气的大实话——她嘴馋地望着别人家的巧克力蛋糕，大口大口地吃，还请求带一块回家；在那个民权运动还未到来、种族隔离尚未消除的时代，她拉着黑人的手欢快地跳舞；她时常以孤儿或半孤儿的身份生活在下层阶级中，与他们打成一片，又有种天生的高贵和纯真，总能脱颖而出；她轻信大人，也无所顾忌地戳穿大人；她



1939 年，秀兰·邓波儿和她的父母出席电影《小公主》首映式



秀兰·邓波儿在 1935 年获奥斯卡特别奖，成为奥斯卡史上首个获奖童星

唱着“棒棒糖在哪里玩，在薄荷湾的阳光沙滩”，轻而易举地带走了成人生活的沉重与叹息；最终，无论是冷漠的养父母、刻薄的守财奴，还是感情疏离的情侣，都被她蓬勃的生命力所打动，悔过自新、慷慨解囊抑或破镜重圆。对正值大萧条时期的美国人来说，她的笑容让人们忘记了贫困与失业所带来的痛苦，她毫无世故的乐观，鼓舞着这个力量尚在壮大、身处困境却朝气蓬勃的年轻国家的精神，以至于富兰克林·罗斯福如此说，“只要我们还有秀兰·邓波儿，我们的国家就没有问题”。而福克斯深谙票房之道，在邓波儿的电影里，她的父母总是被安排死于车祸、灾难或自杀，然后这个荧屏孤儿总能以她的孤独与不幸俘获人们的同情心与钱包。她不需要成年明星所必须具备的那种探索角色本质的深刻的能力，而只需要充沛的、本色的情感，便可以愉悦数量最多的大众。正是有了秀兰·邓波儿，尽管口袋拮据，每周仍有 70% 多的美国人去电影院掏钱买票，挽救了濒临崩溃的二十世纪福克斯，邓波儿也因此与福克斯电影史上最璀璨的名字——贝蒂·嘉宝、玛丽莲·梦露、亨利·方达、吉恩·蒂尔尼、简·曼斯菲尔德并列。与好莱坞嫁接的商业链条让她的风靡成为一种无处不在的时尚：从通用电气、力士香皂到帕卡德汽车的广告，到穿着她在影片中戏装裙子的“秀兰·邓波儿”娃娃，再到混合着姜汁与酸果蔓的“秀兰·邓波儿”鸡尾酒和印着她头像的Wheaties麦片盒子、麦片蓝碗，甚至连她每年过生日时的场景都会被拍成短片卖票出售。

7 岁到 10 岁，全盛期的秀兰·邓波儿把纯真童年留在了荧幕上，献给了观众。她不断拍片，拍片之余则被二十世纪福克斯的老板达瑞尔·扎努克宠爱地圈养起来。她的院子里有自己的小屋，笼子里养着兔子，树上安放着秋千。她有保镖和秘书，这位秘书每周要回复 4000 多封影迷的来信，在邓波儿 8 岁生日那天，她收到了来自全世界的 13.5 万件礼物。为了保持她“美国小甜心”无忧无虑的形象和性格，公司和妈妈都不许她随便结交朋友，她有独立的教室、独立的家庭教师。她拥有最好的一切——最好的化妆师、最好的导演、最好的编剧和最好的摄像师……她被片厂里的大朋友捧着、宠着，奥逊·威尔斯与她玩



秀兰・邓波儿主演的电影《涟漪》剧照



秀兰·邓波儿与一双儿女在家中（摄于 1957 年）

槌球，加里·库珀陪她给图画上色，摄制组里的工作人员都很和蔼，她经常被强壮的大手像抱洋娃娃那样抱起来，放在柔软的大腿上。她对金钱从来都没有过概念。1935 年，她每周的薪酬已经超过 1000 美元，这在当时是个天文数字。她的父母为她打理财务，每个月给她 13 美元的零花钱。邓波儿踏入好莱坞之前，卓别林所成就的童星前辈杰基·库根（Jackie Coogan）已经在如何处理与父母的监护关系上为邓波儿铺好了路——当他在 20 世纪 30 年代长大成熟，库根要求母亲和继父把他在电影生涯中挣得的 400 万美元归还于他，他的父母拒绝了，他没有任何法律手段可借助，只好告诫所有后辈童星，“离妈妈们远点”。对邓波儿来说幸运的是，1935 年，加州立法机构通过了《库根法案》，要求为童星设立信托基金。在法律框架的庇护下，即便日后邓波儿的父亲在信托基金中损失惨重，却并未从情感上打击过邓波儿，她很坦然地接受了财富蒸发的现实。扎努克维护她，一旦发现有别的小朋友风头威胁到邓波儿，就立马掐掉新星的胚胎，有一位叫玛西娅·琼斯的小女孩在一场与邓波儿合演的戏中赢得了一些好感，就再也没出现在她的电影中。真实、残酷的世界，特别是那个大萧条的世界，被蓄意或无意地阻挡在了她的世界之外，只有美好的东西被过滤进去，保持着童真不被侵蚀。在这个意义上，邓波儿成名后，她所表现出的一如既往的天然的纯真和乐观，却又是人为刻意设计和制造的产物。据说她从不明白人们为什么有不开心的事，她也就像天上来的快乐精灵一般，用似乎超然的乐观化解人世的烦恼。1935 年，她获得了第七届奥斯卡特别金像奖。她日后回忆道：“不知是谁的可爱馊主意，为我的身高量身定做了一个缩水的奥斯卡小金人。如果我的工作真的是出色的，为什么不给我一尊与别人同样大小的奥斯卡？”罗斯福总统请她去白宫做客，她调皮地掏出弹弓，将一颗石头射到第一夫人背上，笑道：“瞧，我可射得很准！”连普通孩子对圣诞老人的想象在她那里也被轻微地扭曲了，当她在商场看到圣诞老人时，装扮圣诞老人的演员却追上来要她签名。

一切看上去都很完美。直到半个世纪后，年过半百、在美国政坛已成为受人瞩目的外交人物的秀兰·邓波儿，才在她 1988 年出版的自传里，讲述了童星光环下被存封多年的阴影。公众第一次知道，4 岁时，只要她拍戏时不合作，就会被关进只有一张冰椅子的暗室里禁闭；排练时，她与和她年龄相仿的童星都被要求背诵成年人的台词，模仿成年人的调情和打斗，这在今天看来，很难不被视为恋童癖；在好莱坞，她有时会被片场的各色人背着她的家长欺负，甚至殴打；她风头太盛，几乎每个成年演员与她演戏，心情都很复杂，在这个小小人的光芒里，只有沦为配角，男演员排斥与她搭档，女演员则心存嫉妒，有时故意在镜头前遮住她，戏外根本不愿意搭理她；10 岁那年，她曾面临过被暗杀的威胁；12 岁演艺生涯跌入低谷后，她与母亲一起受到过福克斯公司高层的性骚扰……秀兰·邓波儿的童真形象，实则经过了福克斯精心而微妙的经营。她非常擅长模仿玛琳·黛德丽和梅·韦斯特，有时还会穿着低胸的上装，那充满诱惑力的眼神和挑逗性的对话，透着一种令人炫目的性感。萨尔瓦多·达利就曾在他的一幅题为《秀兰·邓波儿，那个时代最圣洁的影院恶魔》的画中，把她的娃娃脸嫁接在胸部丰满的斯芬克斯母狮身上，头上则栖息着一只蝙蝠。1937 年，英国作家格雷汉姆·格林在他的一篇影评中写道，邓波儿的“崇拜者——中年男人和牧师——响应着她令人起疑的妩媚和充满巨大活力的小身体，仅仅因为故事与对话的帷幕安全地落在他们的智商与欲望之间”。福克斯为此起诉了格林，为了逃避审讯，格林逃到了墨西哥写小说。童真之外，小小的邓波儿同时又具备着讨好人、逗人喜欢、洞明世事的练达本领，表面上看，就像是与生俱来的天赋一样。据说她懂得钩住演对手戏的成年男性演员的脖子，安抚他们不情愿的心情，甚至会趴在他们的背上，一句句在耳边为他们提醒台词。就连她自传面世的时间，或许也并非邓波儿率性为之。这一年，她最后一次作为明星出现在奥斯卡颁奖典礼上，唤起了公众对于她声望的回忆。

1939年后，秀兰·邓波儿的演艺生涯急转直下。童年终将离去，她终将长大，终将不再是肉乎乎、圆滚滚、奶声奶气、天真无邪的孩童。她出落成了美丽的少女，有雅致娇俏的轮廓和忧郁的眼神。可是，就像所有童星的命运一样，长大成熟的形象，无论是否更美，都难以再具票房号召力，除非有一部幸运的影片、提供一个幸运的角色、幸运地成功塑造转型的少年形象。遗憾的是，邓波儿并没有遇到这样一个角色。留驻在人们心目中的邓波儿，已经定格成了那个小小人儿，当已发育的身体曲线出现在屏幕上时，所有人都不情愿地想，“这不是秀兰·邓波儿！”她出演了票房低迷的《小公主》和《都是黛西惹的祸》，制片人在预审影片时想的是：“天哪，她是不是早已过时了？”邓波儿于是去读了书。许多童星在青春期都遭遇过人格分裂，比如贾斯汀·比伯，但邓波儿没有，或者说没有关于她青春期烦恼的记载，她对一切好像都接受得很坦然。她在17岁时遇到了第一段爱情与婚姻，丈夫是与她在亨利·方达的《阿帕奇要塞》中搭档的男演员约翰·阿加。她开始像普通女人那样，退回到命运的既定安排中，成家育女。但这段婚姻仅维持了4年。1950年，她带着两岁的女儿离婚，完全退出了影坛。9天后，她与商人查尔斯·布莱克结婚。据说，她还曾动用过政府高层关系（有一种说法是时任联邦调查局局长埃德加·胡佛），调查过查尔斯·布莱克的背景，得到的答复是，“他像苹果酱一样纯洁”，完全没有看过她的电影，对她过去了解是一片空白。这段婚姻维持了55年，直到2006年布莱克去世。



1969年，秀兰·邓波儿以美国代表身份出席第24届联合国大会

自20世纪二三十年代起，已成巨大产业的好莱坞从经济与文化生活中崛起，并开始将影响力投射到美国的政治生活中。从查理·卓别林、乔治·墨菲、路易斯·梅尔、简·方达到施瓦辛格，好莱坞为美国政坛输出了不少议员、州长，乃至代表着好莱坞最高政治成就的总统罗纳德·里根。秀兰·邓波儿与政治人物的交集也曾被人们津津乐道。除了深受富兰克林·罗斯福夫妇的喜爱，她还曾在1947年出演了由华纳兄弟公司出品的电影《*That Hagen Girl*》。而与她搭戏的就是罗纳德·里根，据说，邓波儿在成年后的银幕初吻，就是在这部戏中献给了里根。虽说这部片子票房惨淡，却对邓波儿多年后的政治生涯至关重要。1967年，邓波儿重新出现在公众视野，以共和党人的身份竞选国会议员，但在选举中失利了。福特总统后来笑话她说，她胆敢通过议会的道路进军华盛顿，但命运并未遂她的愿，后来她通过外交事务的道路到达了华盛顿。此后，她在外交事务领域的仕途的确一帆风顺。她在里根时期的国务院工作了8年，一直从事外交方面的工作；先后担任了共和党发言人、尼克松的驻联合国代表，福特的美国驻加纳大使，之后成为第一个担任总统礼宾司司长的女性。1989年，她被老布什任命为驻捷克斯洛伐克的大使，这是她政治生涯的巅峰。



朱莉·加耶

总统又如何？

朱莉·加耶主演的最新一部影片是政治剧《奥塞码头》（*Quai d'Orsay*），她在其中饰演外交部长的非洲事务顾问，性感又优雅。当她和总统约会的消息被八卦杂志确证后，人们便转头来谈论这个角色和她在现实中的对应。1 月 31 日，加耶刚以这次演出获得“法国奥斯卡”——恺撒奖最佳女配角提名。

主笔 曾焱

1993年，波兰裔导演基耶斯洛夫斯基拍摄了日后成为骨灰级法国文艺片的“蓝白红”三部曲。现在的法国总统绯闻女主角朱莉·加耶（Julie Gayet），在三部曲的《蓝》中也曾有过出演，只是少有人还记得。只有一个镜头，大约出现在影片71分钟：朱丽叶·比诺什饰演的音乐家朱莉在车祸中失去了深爱的丈夫和女儿，孤独地活在创伤中。某天，朱莉从朋友处得知丈夫生前还有个情人，是巴黎蒙帕纳斯法院的律师，决定要去见她一面。在法院的大台阶上，痛苦的朱莉打量每个错身而过的年轻女子，其中有个身穿律师服的漂亮女孩正在和人聊天，朱莉返身走近，发现认错了人——加耶饰演的就是这个身穿律师服的漂亮路人甲，没有姓名，也无台词，在银幕上总共驻留不到10秒，不过导演给了她一个巨大特写，面容甜美略有婴儿肥，灿烂得让人眼前一亮。

那年加耶应是20岁，刚刚入行，虽一晃而过，能在该片中露面还是为她铺垫了小众文艺女星的路子。这以后，她第一次获得重要角色是在电影《星空下》，之后幸运地遇到了阿涅斯·瓦尔达，这位法国新浪潮电影的“老祖母”起用她在影片《一百零一夜》中出演了主要角色。这部影片是法国文化部为纪念电影诞生百年而向瓦尔达“订制”，瓦尔达借一个女学生帮助“电影先生”恢复记忆的故事外壳，插入电影百年来的重要历史桥段。加耶饰女学生，只是可惜影片虽然集结了众多明星，却未获得好评，加耶也没能因这次机遇年少成名。真正让她在同龄女演员中获得关注的片子还是1996年的《塞雷克特旅馆》（*Select Hotel*），因为这部影片，加耶获得罗密·施奈德奖，这是法国影坛专门提携新进女演员的奖项。

不过加耶的兴趣并不在于做个能走红地毯的女明星。据她在早几年的一次采访中透露，对表演之外的电影



2013年，法国总统奥朗德与时任女友瓦莱丽造访巴黎荣军院



2011年，奥朗德与茱莉·加耶共同出席一个关于电影和艺术的会议



曾为奥朗德女友的法国社会党“铁娘子”塞戈莱娜·罗亚尔



朱莉·加耶（右）出演的电影《我最好的朋友》剧照

制作领域她很早抱有兴趣，1996年参与拍摄《塞雷克特旅馆》时，她就主动放弃片酬而将利益和整部影片捆绑在一起，她不仅视自己为演员，后期制作、排片、上座率都是她关心的事情。2007年，加耶和朋友共同成立电影制作公司“红色国际”，2012和2013年，她又相继与人合作成立两家制作公司，其中一家还有“巴黎春天”老板皮诺的股份。加耶参与制作了几部电影，包括2009年颇受好评的《八次为限》(*Huit Fois Debout*)。在这部影片中，她不但是制作人和女主角，也是编剧之一。《八次为限》是典型的法国电影，讲述风格有点类似早些年张曼玉出演主角的那部《清洁》，沉重中有幽默，无奈又不至于绝望，结局总归有点暖意。加耶演的女主角艾尔莎是一位底层中年女性，离异，无固定工作，有个10岁的男孩由前夫抚养。她做两份工，白天看护婴儿，晚上清扫公车，但还是交不起房租而被房东撵出，只能夜宿汽车。为了能尽到一个母亲的责任，艾尔莎被抛落在社会边缘仍没有放弃，即便坠落七次，仍寄希望于第八次爬起，努力重寻生活价值，在艰难的过程中也再次遇到爱情。也许是多少有她自己的影子，加耶把家庭破裂的单身母亲心理呈现得异常细腻动人，并凭这一角色拿下2009年东京电影节的影后桂冠。法国女演员群近年有点青黄不接，在苏菲·玛索、伊莎贝尔·阿佳妮、艾曼纽尔·贝阿这代影星过后，仅有《天使艾美丽》的奥黛丽·塔图和《玫瑰人生》的玛丽昂·歌迪亚进入国际视野。《八次为限》的成功，将气质和演技都不错的中生代朱莉·加耶推入到准一线女星行列，而她作为电影制作人的成功，也让她拥有一种独立女性的魅力，比起其他女星又有加分。

加耶最新主演的一部影片就是政治喜剧《奥赛码头》(*Quai d'Orsay*)，她在其中饰演外交部长的非洲事务顾问，性感又优雅。当加耶和总统约会的消息被八卦杂志确证后，人们便转头来谈论这个角色和她在现实中的对应，比如和强势政治人物建立亲密关系。

在法国影视界，加耶是著名的左派人士。她出生在上塞纳省一个富裕家庭，父母都是左派知识分子，这可能对她日后的政治主张发生了影响。加耶在两次总统选举中为社会党助阵：2007年，法国社会党的“铁娘子”塞戈莱娜·罗亚尔成为总统候选人——彼时她还是社会党主席奥朗德的女友，

两人虽未结婚，但共同生活25年，有4个孩子——加耶就在罗亚尔身边助选，是竞选团队的重要成员，和罗亚尔一家关系密切，所以后来有知情人透露，是罗亚尔的长子介绍加耶和奥朗德相熟。2012年，已经和罗亚尔分手的奥朗德成为社会党总统候选人，再次对阵萨科齐，这一次，比从前更受法国观众喜爱的加耶为奥朗德拍摄了竞选广告，在片中称赞这位社会党党魁“谦虚，是一个很好的倾听者”。如果说奥朗德当时的新任女友、《巴黎竞赛画报》政治记者瓦莱丽·特里耶韦莱（Valerie Trierweiler）为他赢得总统选战拼了力，作为影迷众多的女星，加耶也是功臣。

也就是在大选后，2013年3月，关于奥朗德和加耶的亲密关系被媒体注意到，小报上开始爆料，但因为无图无真相，加耶曾向法庭诉媒体诽谤。直到2014年1月10日，八卦杂志《Closer》的记者拍到了总统搭乘摩托车私会加耶的照片，接下来是总统亲口承认、“第一女友”瓦莱丽气病住院的消息，绯闻终被坐实。

当总统先生穷于应付“第一女友”逼宫、媒体追问以及政敌抨击的时候，朱莉·加耶仍在自己的独立轨道上，该干吗还干吗，对绯闻不做任何回应。1月25日，在《Closer》杂志公开绯闻半个月后，总统奥朗德通过法新社正式宣布和前“第一女友”瓦莱丽分手。对此消息，加耶也毫无表示。几乎与此同时，关于加耶的报道是她将为新片《摩纳哥王妃》献声。这部影片讲述上世纪50年代好莱坞女星格蕾丝·凯利和摩纳哥大公雷尼埃三世的世纪婚姻，妮可·基德曼主演，已确定将在2014年5月14日成为戛纳电影节的开幕片。导演奥利弗·达罕（Olivier Dahan）曾以一部《玫瑰人生》将法国女星玛丽昂·歌迪亚送上2008年奥斯卡影后之巅，加上法国人对格蕾丝王妃拥有从不消减的迷恋，《摩纳哥王妃》未演先红，哪位法国女星来为妮可·基德曼配音法语部分也就成为法国媒体关注的新闻。影片在摩纳哥和法国南部、巴黎拍摄了16周，对配音人选的斟酌也一直没有落定。在数名备选者中，气质优雅且从小学习传统咏唱、拥有美好嗓音的加耶最终胜出，其间虽被曝出绯闻，对整件事情也没有带来什么变数。总之，当总统陷在一团麻烦中的时候，加耶的朋友们说她看来一如平时冷静，正在为进入《摩纳哥王妃》剧组做准备，而她的大幅照片则和好莱坞巨星妮可·基德曼一起，被媒体并放在关于这部电影的报道中。

加耶似乎对总统新女友的身份无所谓。瓦莱丽搬出爱丽舍宫，加耶也无入住的意思。《Closer》杂志报道说，加耶身边好友透露，加耶在绯闻披露后没再和奥朗德见面，也没有打算搬进爱丽舍宫，“她尽可能保持正常生活”，尤其不想对自己的两个孩子带来影响。在整个事件过程中，加耶只出来向媒体澄清了一件事情，那就是关于她怀孕的传闻，此外再看不到她想借此事件增加曝光率的表现。1月23日，法国南部城市罗阿纳成立橄榄球俱乐部，她是受邀嘉宾，因为由她公司投资制作的新片《老板的女儿》今年夏天将在这里开拍。听闻消息后，包括法新社在内的十几家重量级媒体都守候在现场，但加耶临时取消了行程，避开一众摄影镜头，扑空的记者们失望地说，这本来可能是绯闻曝光后她在公众场合的首次露面。

即便是绯闻女主角，法国媒体对她并无恶言。反倒是苦主瓦莱丽，当年从罗亚尔手中夺来奥朗德，作为“第一女友”入住爱丽舍宫后，被曝生活奢华，且挟“第一女友”之名强势示人，《巴黎竞赛画报》每有写到她的文章如不合她心意便向同事发怒，出现在公众面前也总是表情凌厉，从未赢得人心，法国最新民意调查竟是乐见奥朗德和她分手。《Closer》更是“恶毒”地推出一个读者调查：猜猜看，瓦莱丽接下来将要做什么？ 1. 回归当记者。2. 写一本书，讲述“第一女友”在爱丽舍宫的日子。3. 投身慈善。瓦莱丽其实也是独立职业女性，可给予公众的印象，却是她利用自己和奥朗德的关系在求上位，强势形象建立在利益之上，一旦失去，生活翻转。比较起来，加耶和奥朗德反而更像是无涉利益交换的男女关系。总统又如何？绯闻被公开后，法国人议论的不是加耶攀附了谁，而是气质女星为何爱上奥朗德。《快报》评价，从20岁出道开始，加耶就一直对职业生涯和私生活保持低调。2003年，她和定居法国的阿根廷导演圣地亚哥·阿米戈雷纳（Santiago Amigorena）结婚，有两个儿子，后来据说因为男方另有所爱而分开。离婚后，她独自带两个孩子住在巴黎，没有外出拍电影的日子，生活非常简单：送孩子上学，然后去公司上班。她将自己形容为一个既实际又充满幻想的人，“双脚在地，脑袋在云端”。独自抚养两个孩子的单身母亲，成功而低调的女演员和制作人，这些足以让加耶在公众面前保持自己的独立人格。在绯闻被披露后，她每一次出现在媒体都和自己的职业表现相关，和奥朗德无关，所以至今也还没有失分。就算明天总统宣布分手，她还是毫发无损的朱莉·加耶。

她将自己形容为一个既实际又充满幻想的人，“双脚在地，脑袋在云端”。



始建于 12 世纪的瓦杜兹城堡



遇见阿尔卑斯小国

列支敦士登

大概 24.6 公里长、12.4 公里宽，列支敦士登是欧洲第四小国，它的执政公爵一家如今仍然居住在中世纪的城堡里。

主笔 ✐ 钟和晏　图片提供 ✐ 列支敦士登旅游局、LGT 集团


莱茵河谷的养雕人

袖珍公国

莱茵河是瑞士和列支敦士登公国(Liechtenstein)之间的天然边界，现在还有一座附带坡屋顶的陈旧木桥横跨在河面上。越过莱茵河，就进入了那个总面积只有160平方公里的袖珍公国。我们的汽车盘旋着开向山坡上的酒店，那时已近黄昏，一路上几乎没见到什么行人，只有路边大多数是两层的住宅安静地存在着，好像进入了某个遁世安逸的度假社区。

列支敦士登位于瑞士和奥地利之间，是唯一完全坐落在阿尔卑斯山丘的内陆国家，虽然只占整个阿尔卑斯山地面积的1%。整个公国沿着莱茵河的长度大概24.6公里，宽度12.4公里，西部邻国瑞士的面积是它的260倍。它是欧洲第四小国，全世界最小的国家中排第六。

第二天早上，我们才清楚一些地看到它的面貌。背后是群山环绕，山





议会大厦是瓦杜兹的新地标



瓦杜兹市政厅门前的旅游小火车

坡上大片葡萄园和坡屋顶房子相互间隔着，偶尔会出现一头奶牛或山羊，低处的莱茵河谷集中了首都瓦杜兹（Vaduz）的主要建筑。即使白天仍然是出奇宁静的氛围，加上清澈的阳光和空气，时间似乎被凝固了。

只要站在瓦杜兹的街道向上眺望，几乎都能看见远处山坡上矗立的瓦杜兹城堡：主塔塔楼的红砖尖屋顶，厚重的灰褐色中世纪城墙，还有红白相间的老式百叶窗。城堡里住着目前的公国元首汉斯·亚当二世和他的家人，他也是列支敦士登家族的第 13 位执政公爵。

追溯起来，列支敦士登公国的诞生始于债务，确切说是阿尔贝格山下的霍尔念姆斯（Hohenems）家族欠下的可观债务。他们从 6 世纪开始成为施瓦本区的重要贵族，所拥有的埃姆斯城堡曾是神圣罗马帝国在德国南部最大的防御要塞。到今天，城堡的废



瓦杜兹最主要的 Stadtler 大街上集中了大教堂、市政厅、议会大厦、银行等重要机构

墟仍然在莱茵河谷蔓延了 300 米。

为了偿还债务，霍尔念姆斯的雅各布·汉尼拔三世不得不出售部分领地。1669 年，他把施伦贝格自治领地以 11.5 万盾的价格卖给列支敦士登公爵约翰·亚当·安德烈亚斯一世，1712 年又以 29 万盾出售了瓦杜兹公国。当时，通过婚姻、财产继承和土地收购等方式，安德烈亚斯是中欧最富有的贵族之一，他甚至曾经借给神圣罗马帝国议院 100 万盾用作军费开支。

安德烈亚斯公爵购买施伦贝格和瓦杜兹纯粹出于权力与政治的考虑，除了位于莱茵河右岸，可以控制连接意大利北部和德国南部的有利战略位置之外，14 世纪以来这两个地区一直是帝国的“直接封地”。它代表封地直接附属于哈布斯堡皇朝，可以获得帝国议会的投票席位，以及与神圣罗马帝国其他主权诸侯平等的地位。

自从 1608 年获得“帝国王子”的封号，列支敦士登家族一直在竭力实现这样的等级晋升。1719 年，皇帝卡尔六世把瓦杜兹和施伦贝格提升到公国的地位，以“列支敦士登”这一名称承认瓦杜兹城堡和集市，一个新的欧洲小国因此诞生。

1723 年，公国面积 160 平方公里，居民约 4500 人，是神圣罗马帝国 350 个成员国中领土最小的。1815 年的人口是 6117 人，其中 808 人住在瓦杜兹。如今它拥有 3.6848 万位居民，66.7% 是列支敦士登公民，33.3% 是外国人。

瓦杜兹有一条最主要的街道 Stadtler，类似北京长安街的微缩版本：新哥特风格的圣弗罗林大教堂、市政厅、议会大厦、银行大楼、国家博物馆、邮票博物馆、列支敦士登旅游中心等重要机构紧挨在一起。街道铺浅色石砖，有当代雕塑和木质长椅点缀其中。

在出售邮票的旅游中心门前地面上，我们看到了一张浅蓝色的招贴画：以中国艺术家王小慧拍摄的列支敦士登自然风光制作的邮票。几十年来，这个小国家发行的美丽邮票一直是书信爱好者和邮票藏家的心头之好，也是国家的重要收入来源之一。

邮票博物馆展示着所有邮票的完整系列。1912 年 2 月 1 日，列支敦士登发行公国的第一枚邮票，绿色、红色和蓝色对应三种不同面值，由维也纳新艺术运动艺术家克罗曼·莫泽（Koloman Moser）设计，他也是维也纳分离派的创始人之一。莫泽用墨水绘制的卷曲花纹作为邮票的外框，中间是约翰二世公爵的半身像，家族盾徽置于邮票右上角位置。

三层楼的淡黄色瓦杜兹市政厅始建于 1933 年，有几分中世纪哥特式市政厅的形状，小窗口上装饰拱形窗檐。据说当年由于建造成本超支，政府决定把市政大楼的一部分面积用于出租，到 1984 年最后承租的一家银行才搬出去。

53 亿瑞士法郎的 GDP

1852 年，列支敦士登和奥地利缔结海关条约，确保国家的经济收入。1918 年奥匈帝国解体之后，这个陷入孤立无援的小公国只能调整方向，转向它的西邻瑞士，1923 年与瑞士签署海关条约，以瑞士法郎为货币。

到今天，列支敦士登是一个富裕的国家，近几年的国民生产总值保持在 53 亿到 55 亿瑞士法郎之间，平均每位就业人口 18.1 万瑞士法郎。它没有国家债务，2012 年的财政储备能够覆盖两个年度国家预算。

“一开始列支敦士登只是一个农业国，20 世纪 50 年代开始建立和扩大工业企业，形成工业繁荣。20 世纪 70 年代出现金融服务业，并一直延续到今天。”在市政厅的会议室里，公国副首相托马斯·斯维弗霍夫向我们这些来自中国的媒体解释这 60 年来从贫穷到富裕的发展轨迹，他说：“我们的‘小经济奇迹’多少得益于与瑞士密切的经济关系，除了地理位置提供的优势，国家稳定的政治和经济秩序同样重要。”

如今，列支敦士登境内共有 17 家银行，金融服务业创造的总附加值占 27%。公国最大的银行就是由王室家族拥有的 LGT 集团，汉斯·亚当二世的弟弟菲利普亲王任集团主席，LGT 也是全球最大的私人银行和资产管理集团。事实上，王室家族掌控着一个多样化的商业网络，除了金融、地产、林业和酿酒厂之外，甚至还有一个生产和销售大米的专业公司。

如果说中世纪的瓦杜兹城堡是公国的历史象征，完成于 2008 年的议会大厦更像是瓦杜兹的新地标，鲜明的红蓝色国旗飘扬在门前小广场上。说是大厦，其实更像小孩子画的房子，极其简单纯净的线条，加上统一的赭黄色砖墙立面，用的是传统民居常见的错落式砖砌法。



LGT 集团主席菲利普亲王



列支敦士登公国阿洛伊斯王储夫妇



约瑟夫·文策尔公爵的金色马车

整个建筑群分成“长屋”、“高屋”和“连接屋”，三层高的“长屋”内设办公室、会议室和露台，两层“高屋”标志鲜明的斜屋顶下容纳议会大厅，两者之间的釉面结构形成“连接屋”。当时，汉诺威建筑师汉斯约里·格里兹（Hansjorg Göritz）用“有古风的现代主义”描述他的设计，基本想法是“以石头屋顶的房屋作为超越时间的原型，来容纳和庇护一个立法议会”。

托马斯·斯维弗霍夫带我们进入议会大厅内部，18米高的黄砖斜屋顶下是一大圈圆形会议桌，每个议员座位面前都有麦克风。圆桌上方挂直径9米的大吊灯，除了提供照明，里面还结合了摄像头、扩音器等设备。也许是因为它的素净简单，这个令人回味的会议厅几乎给人教堂空间的印象。



花园宫入口大厅

列支敦士登议会由不同政党选举出的25名议员组成，任期4年。根据公国宪法第二条：“公国是建立在民主制和议会制基础上的世袭君主立宪制国家，国家权力来自在位的大公和人民。”也就是说，执政公爵与首相一起制定法律，也可以否决议会通过的法律。另一方面，人民有投票表决废除君主制的权利与可能。

离开列支敦士登的最后一天，我们获得参观瓦杜兹城堡的机会。最早提到这座城堡的文献是1322年的一份出售契据，它在12世纪作为防御堡垒建造，后来增加了居住部分。1499年斯瓦本战争中城堡被瑞士联邦军队烧毁，1712年归列支敦士登家族后，陆续被修建和扩展到现在的规模。

虽然是元首官邸，城堡入口处并没有站岗的卫兵，只有一个像看门人似的老头，从他小小的门房窗口向外张望。我们穿过不大的庭院往里走，白色灰泥粉刷的内墙上布满木框或者石框的窗户和门洞，或者伸出一段装饰着鲜花的楼梯和阳台。因为不同时期的加建，很难清楚地了解整个建筑群的结构。

意料之外的是，走进二楼会客厅时突然感受到温馨舒适的氛围，与古旧冰冷的城堡外观截然相反。木质墙壁和天花板的客厅里，从中世纪小窗户照进来的自然光线与吊灯、台灯的灯光交融在一起，落在围合在一起的白色布艺沙发上。除了几幅油画外，房间里没有多余的装饰品，木质边几上的银质小相框里装着家庭成员的照片。

今年68岁的汉斯·亚当二世从1989年开始执政，2004年8月开始让王储阿洛伊斯接管国家的日常事务。看起来，这个家族在联姻上仍然刻意保持贵族血统，汉斯·亚当二世的妻子是出生于布拉格的女伯爵玛丽·金斯堡，而阿洛伊斯的妻子是巴伐利亚的女公爵苏菲，银质相框里就有两人幸福的结婚照。

这位阿洛伊斯王子出现在客厅里欢迎我们，他身材瘦高，脸庞棱角分明，虽然说话语调亲切，还是有种与生俱来的距离感。我想知道，作为一个有着极好GDP国家的王位继承人，与家人住在舒适的城堡里，是否也有令他忧虑的事情？

“当然是欧洲目前的经济危机带来的冲击，我们是以出口为主导的国家，外部经济环境的变化对我们影响很大。如何在这样的困难经济时期保持竞争力，是一项重要挑战。”他语速缓慢地回答说。

维也纳的列支敦士登花园宫

列支敦士登是欧洲最古老的贵族家庭之一，大概始于12世纪，家族发源地是位于维也纳森林南部边缘的列支敦士登城堡，意为“光明之石”的Liechtenstein后来变成家族的名字。

作为奥地利最重要的罗马式建筑之一，如今的城堡仍然保留了不少最初的建筑特征，比如典型的罗马式小礼堂，最古老的部分可以追溯到1170到1180年间。13和14世纪，家族增加了波希米亚和摩拉维亚的土地。

在17世纪，列支敦士登公爵与维也纳宫廷的关系一直保持一定的距离。除了瓦杜兹城堡，家族还有1520年前后进行改造的拉本斯城堡，在下奥地利州威非尔特地区的北部；位于如今捷克摩拉维亚的瓦尔季采城堡是家族的中央宅邸，它曾被到访的女王玛丽亚·特雷莎（1717～1780）评价为“欧洲一流的巴洛克风格住宅”。



“大力神厅”是维也纳世俗建筑中最大的巴洛克风格大厅

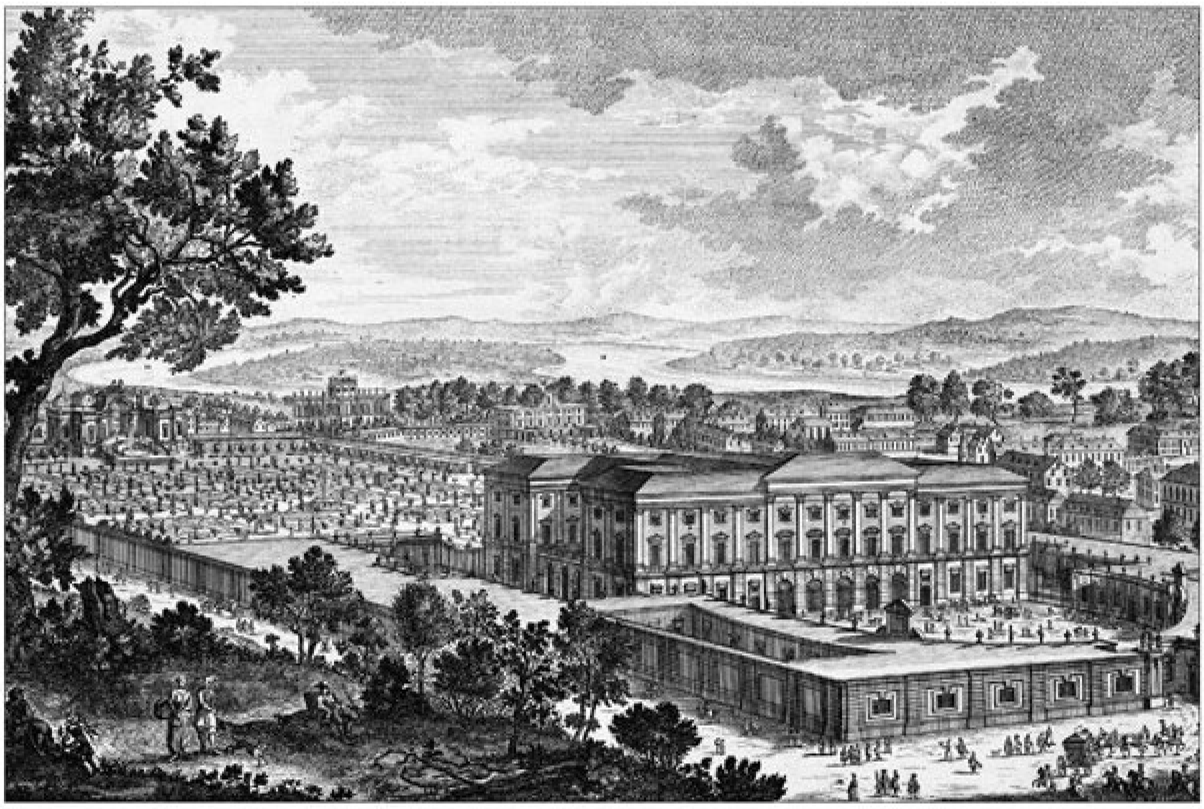
从安德烈亚斯一世公爵开始，列支敦士登第一次在维也纳购买宅邸。除了亲近宫廷的政治需要，还有公爵本人对皇城盛大生活方式的热衷。为了提升家族声望，他又在那里兴建了两座盛大的宫殿——银行街的“城市宫”和郊区别墅“花园宫”。

1687年，安德烈亚斯从奥尔斯佩格家族那里购买了罗绍区的一块土地，当时位于维也纳城墙外。之后又不断收购毗连的土地，发展成一个名为“列支敦士尔”（Lichtenthal）的自给自足王室区域。

起初，维也纳巴洛克时期的建筑大师菲舍尔·冯·埃拉赫为那块细长条的土地完成总体规划，制订出建筑的序列方案。中央南北轴线从花园宫的厨房、橘园和荣誉大厅开始，穿过宫殿宅邸以及几何形的巴洛克花园，一直到贝尔维迪宫的露台。

它的背后是农民和手工业者居住





所罗门・克莱纳作于 1732 年的《罗绍花园宫》版画

的村庄，网格式的建筑中心矗立着列支敦士登家族教堂。菲舍尔建立街道的布局方向，标记出教堂的地点，以一个六角形的大型酿酒厂作为规划城镇的边缘。

花园宫范围内，中轴线的终点就是菲舍尔设计的贝尔维迪宫，两道曲线形的楼梯通向露台，可以看到花园、宫殿和城市美景，另一个方向是列支敦士尔的城镇全景。贝尔维迪宫成为两个部分的连接，以教堂为中心的平民住宅区和以宫殿为中心的公爵宅邸，形成维也纳少见的巴洛克风格规划区。1873 年以后，贝尔维迪宫被一座新的大厦所取代。

尽管如此，当时的景象还清楚地保留在所罗门・克莱纳作于 1732 年的《罗绍花园宫》版画上。花园宫的入口勾勒出这片美景的轮廓，向远处不断延伸，一直到列支敦士尔教堂的两座尖塔。再远处隐约呈现多瑙河草地，以及维也纳北部卡伦山和利奥波德山的模糊轮廓。

1705 年，花园宫竣工的 7 年前，邻近哈布斯堡皇宫的列支敦士登“城市宫”已经建成了。那是一座三面环街的岛式建筑，借用贝尔尼尼在罗马的基吉－奥代斯卡尔基宫的风格，宫殿围绕一个中心庭院展开。主门两侧，设计了四个独立式圆柱和两个嵌壁式壁柱，洛可可式优雅与罗马式立方形的厚重形成对比。

对于罗绍区花园宫和银行街城市宫的建造，安德烈亚斯公爵可谓煞费苦心。他先是因为建设用地与其他贵族展开几年的激烈竞争，后来又为寻找合适的建筑师绞尽脑汁。他只信任意大利建筑师和艺术家，尤其是继承古典思想的博洛尼亚人，重大工程只交给他们，实在请不到才退而求其次。

安德烈亚斯这种对意大利风格及柱状结构的迷恋，很可能继承自他的父亲卡尔・欧西比乌斯一世。在原稿现存于维也纳列支敦士登档案馆的《论建筑》一书中，欧西比乌斯公爵这样强调他对柱式建筑的推崇：“廊柱共分五种式样：塔司干柱式、多立克柱式、爱奥尼亚柱式、科林斯柱式和复合柱式，它们是世界上最壮观的建筑装饰。没有了它们，祭坛、教堂、凯旋门和其他门廊就没有了形体，建筑就会黯然失色，缺乏荣耀和威望。”

欧西比乌斯公爵把他对建筑和收藏的热衷描述为“Curiositas”，包含认真、勤奋、好奇和猎新的意义。他说：“作为一位公爵，他必须好奇心十足，没有什么比建造流传于世的伟大建筑


花园宫藏书室聚集了从 15 世纪到 19 世纪涉及各领域的 10 万多册书籍

更辉煌的了。”

菲舍尔对花园宫的初步设计图借鉴了贝尔尼尼的卢浮宫外观，两层高的巨柱式主体建筑，连续的飞檐将中间结构与侧厅连接起来。但是，公爵放弃了菲舍尔的设计，转向意大利建筑师多梅尼科·埃吉迪奥·罗西。

罗西的建议是一座封闭的罗马风格宫殿，具有逻辑清晰的内部结构。宫殿周围环绕着围墙花园和拱廊，中心位置的正厅位于风格统一的屋顶下，门廊向两边开放。一层的正厅之上是两层楼高的宏伟中央大厅，沿着两组豪华对称的楼梯直接进入其中。

1690 年，罗西又被另一位意大利建筑师内梅尼卡·马蒂内利所代替。他把当时最新的意大利宫殿建筑观念带到维也纳，缓和了宫殿外立面的雕塑化造型，减少窗户和扁平壁柱之间的装饰。这种改动的结果是产生了一个冷静的、几乎是新古典主义的纪念碑式建筑，迥异于菲舍尔最初构想的轻盈凉亭式风格。

在维也纳，我们站在这座被修葺一新的庄重建筑铁门前，它被改造成列支敦士登王室收藏系列博物馆，从 2004 年 3 月对外开放。一辆金灿灿的四轮马车占据了入口大厅的中心位置，连辐条上都是细致的雕花。这就是列支敦士登公爵约瑟夫·文策尔著名的金色马车，由建筑师尼古拉斯·皮诺设计，1738 年在巴黎制造。

华丽的马车大概 6 米长，以红色和金色为主调，周身布满象征四季的镀金雕饰，天使彩绘的车板上方安装透明玻璃。这种向洛可可风格过渡的装饰礼仪马车是 18 世纪巴黎马车制造工艺的典范之一，经过法国大革命的动荡，只有极少数幸存下来。

公爵被任命为神圣罗马帝国驻路易十五宫廷大使之后，订制了这辆马车。他 1738 年 12 月 21 日抵达巴黎，

23日和马车一起出现在进入凡尔赛宫的队列中。法国吕讷公爵曾在回忆录中记录了大使这辆装饰“异常丰富”的马车如何令他印象深刻。

大使任期结束后，约瑟夫·文策尔带着他的新马车回到维也纳。在他的陪同下，约瑟夫二世的新娘——帕尔马的波旁公主伊莎贝拉曾坐这辆马车进入维也纳。1764年，他还作为约瑟夫二世的大使，用它去法兰克福参加帝王选举。

底层大厅的另一侧，就是宽敞的花园宫花园了，它和费迪南德一世为妻子安妮修建的美景宫花园一起，是维也纳巴洛克园艺艺术的主要典范。17世纪末，花园是由巴黎园艺设计师设计的典型法式风格。

更加美妙壮观的是穿过花园后部朝向宫殿的风景。建筑竣工半个世纪之后，从贝尔纳托·贝洛托1759年绘制的彩色风景画上可以清楚看到它的全景。中轴线上的中央喷水池、矗立两侧的雕塑以及修剪成圆锥形的规整绿植，道路两侧交替着冷杉和七叶树。画面上还出现了约瑟夫·文策尔一世公爵以及他的黑人小仆。

“18世纪后期，基于严格轴向设计的对称法式花园变得不合时宜，1802年它被重新设计成大片水塘、蜿蜒的路径以及枫树、橡树构成的英式花园，巴洛克时代的几何喷泉变成了矩形水池，点缀岩石、瀑布和青铜雕像。”列支敦士登王室收藏博物馆馆长约翰·克雷夫特内博士（Johann Kraftner）站在花园里对我们说，“所以，博物馆重修花园时设计师结合了巴洛克和英式风景花园这两种风格。”

整个花园宫的内部装饰以狩猎和花园为主，另一个平行主题是贵族乡村生活，暗示建筑的双重功能：既是花园宫殿，又是乡间别墅。1705年，安德烈亚斯公爵委托萨尔茨堡画家约翰·迈克·罗特达尔绘制底层房间以及楼梯间的壁画。他的彩绘作品——东楼梯间的《军神进入奥林匹斯山》以及西楼梯间的《众神与巨人》，在后面的世纪被灰泥框油画所覆盖，2000年修整时被重新发现。

从两侧宽大的楼梯进入中央主厅，面积600平方米的“大力神厅”也是维也纳世俗建筑中最大的巴洛克大厅。它的天顶画中描绘着大力神进驻奥林匹斯山的场景，这是意大利壁画艺术家安德里亚•波佐花费4年时间完成的。

画中的人物笔触粗犷，用淡淡的黑色粉笔勾勒出线条后再涂色。描绘尘世间的事物时他运用强烈的色彩，而天堂的景象偏向朴实柔和的色调。随着人物向远处延伸，波佐使用了更少的笔触，最遥远的人物看起来只是一个个模糊的影子。


威尼斯画家贝尔纳托·贝洛托1759年绘制的花园宫彩色风景画（局部）

大力神主题绘画从前厅开始，延伸到正厅波佐的天顶画后达到高潮。描绘这位古代英雄的伟绩，大概也是在暗示安德烈亚斯公爵作为艺术赞助的“大力神”，进入了诸神的苍穹。

相比大力神厅，更让人感受到时间和历史的奢华之地是宫殿里的藏书室，它的四壁从地面到彩绘天顶排满了厚重的书籍。这里聚集了从15世纪到19世纪各个领域10万多册书籍，书籍的排列考虑到封面的颜色和美感的需求，从普通的羊皮纸、鎏金皮面到装饰性的巴洛克纸质封面等。

虽然有枝形吊灯和长条阅读桌上的台灯照亮四周，藏书室里仍然有种幽暗凝重的氛围，又有暗沉沉的金光从四壁散发出来。金色的光芒来自两侧的爱奥尼亚式立柱，可能还有那些鎏金皮面书籍。

藏书室的显著位置安放了一座“帝国时钟”，1795年由约翰·卡斯帕·哈特曼制作，用白色大理石、花岗岩、青金石和仿金铜箔，建造了一座豪华的微型凉亭。

这间新古典主义风格的藏书室是1912到1914年间，从绅士街的城市宫搬迁过来的。从巴洛克时期到帕拉第奥主义、新古典主义和彼德麦风格，列支敦士登家族一直在大兴土木。新古典主义的绅士街城市宫在18世纪末重修，为前面住宅、后面庭院的格局，底层马厩上有一个很大的马术练习厅。最上层就是由约瑟夫·哈德穆特设计的总共三条通道的图书馆，大概1791年前后完成。

不过，19世纪中期银行街的列支敦士登城市宫完成现代改造后，家族对绅士街的这座宫殿失去了兴趣。1914年它被出售和拆除，20世纪30年代在那个地块上出现了维也纳第一座高层建筑。

还在拆除之前，骑马已经不如从前那么重要，马术练习厅被改造成著名的贝森多夫音乐厅，钢琴家李斯特等曾经在那里演奏过。《昨日的世界》一书中，斯蒂芬·茨威格记录了1913年11月9日维也纳观众告别这个古老音乐厅的情景：“罗塞四重奏无比精彩地弹出了贝多芬乐曲的最后一个音符，余音散尽，却没有人离开自己的座位，没有人相信这就是最后的告别。为了督促我们离开，大厅里的灯被熄灭了，而四五百位观众仍然纹丝不动。”



海洋时计计时腕表
“加拉帕戈斯群岛”特别版



2014 年 SIHH 现场的朗格展馆

日内瓦的“时间盛宴”

“与巴塞尔的‘国际展销’不同，这里的品牌结构相像，充满瑞士语境，更像一个雅集。”因此，SIHH 不仅能够分享有关制表的建设性信息，它似乎为世界钟表领域指出某种趋势。

记者 ✎ 黑麦

1 月底，日内瓦阴雨不断，在日内瓦表展（日内瓦高级钟表沙龙，以下简称为 SIHH）期间，我被安排住在距离瑞士只有一条高速公路之隔的法国境内。这家“法国酒店”事实上是一家小型的私人旅馆，它地处伏尔泰小镇的中心位置。主人告诉我，虽然只有一条马路之隔，这边的物价会比瑞士低廉许多，餐饮也较那边的可口。当我问伏尔泰小镇是否有和钟表有关的博物馆或商店时，男主人迟疑了一下。第二天早餐时，这位男主人与我攀谈



朗格表机芯细节

万宝龙“致敬尼古拉斯·凯世”计时腕表 (Homage to Nicolas Rieussec)
具备日期显示与双时区功能，并搭配昼 / 夜显示功能

起来，并告诉我这个小镇与钟表多少有些关联。他讲到了欧洲的启蒙运动，彼时基督教受到冲击，启蒙思想受到自然科学的启示。1762 年，伏尔泰曾提出上帝应为自然神论中的“钟表匠”。

走出酒店不到百米，便能看到伏尔泰的青铜雕像，这位有些氧化的“老先生”长发披肩，弓着背，清晨的雨水从他的发梢和衣襟滴落下来，揶揄的微笑中似乎透露着老人的智慧。石座上刻着介绍他的生平碑文，并记载着他的主要作品，剧本《中国孤儿》也名列其中。我突然想到，制表师让·马克·瓦什隆（Jean Marc Vacheron）爱好哲学，他曾是伏尔泰的好友，这位制表师在 1755 年时在一位日内瓦律师的办公室里成立了“全世界最古老的制表坊”，他也是江诗丹顿制表公司的创始人。

自 16 世纪起，日内瓦为来自法、意的新教徒提供庇护，作为胡格诺教徒，多数法国制表师被迫迁移。17 世纪末，日内瓦形成一股势力，最终成为欧洲制表之都。直至今天，瑞士仍旧是不折不扣的钟表大国，这些工业区主要分布在日内瓦、沃州、索勒尔州、伯尔尼州和纳沙泰尔等五个州。日内瓦则被看作“高级制表的圣地”，位于日内瓦北部约 50 公里的汝拉山谷（Vallee de Joux）生产着全世界最复杂且最精准的机芯，百达翡丽、江诗丹顿、伯爵、积家、爱彼等品牌的表厂均设在这里。

日内瓦的确是“钟表之都”。这里蕴藏着关于钟表的新旧势力。1601 年，“日内瓦钟表匠协会”作为全世界最早的钟表匠合作组织成立之后，日内瓦就与钟表业结下了不解之缘。今天，专为游客开设的钟表之路便是让游客通过步行的方式领略这座城市的钟表文化遗

产。为此，拉绍德封、沙夫豪森、奥贝松等地的钟表企业均在这里设立了店铺。从百达翡丽博物馆到位于市区的儒纳制表公司，人们还会看到以陀飞轮命名的街道，甚至偶然还会听到李斯特的“日内瓦钟声”。位于日内瓦湖畔的花钟，似乎也不再是为了纪念这座花城而建，人们好像忘记了林奈这位瑞典著名植物学家建造它的初衷，而简单地将它称为“钟表之都的繁荣象征”。

1991年，瑞士的机械腕表制造业刚从“石英冲击”中复苏不久，卡地亚便率领四个高级腕表品牌匆匆离开了巴塞尔钟表展。那一年4月，卡地亚的董事长甚至出动了私人飞机，将他的重要客户从巴塞尔转移至数百公里外的日内瓦，并宣布了首届SIHH的揭幕。或许早已嗅出海湾战争的火药味将影响巴塞尔的成交量，又或是为了营造更加专业的氛围和奢侈标准，总之，这个相对私密的沙龙更好地诠释了瑞士的“高端制表”，并开始专注于“精英客户群体”。随后，1996年起，卡地亚所属的历峰集团开始了一场“突击式”的收购行为，先是以1.1亿瑞士法郎的价格收购江诗丹顿，之后是沛纳海的品牌和钟表精密仪器部门，紧接着成为梵克雅宝的最大股东。2000年，历峰集团通过进一步投资完成了对LMH集团（Les Manufactures Horlogeres）的并购，最终成为“新腕表帝国的缔造者”。

钟表评论人常伟是瑞士高级钟表基金会会刊第一位中国记者，2004年他第一次走进SIHH的展厅，在他看来，彼时的SIHH已经形成一种“高端且小众”的氛围，品牌与客户之间保持着较好的关系。由于不需要面对公众，大多数品牌可以完整地呈现出自己的历史和文化，品牌间也能建立起“以腕表为语言”的交流平台。“而SIHH的高级之处，则表现三个C的最初定义，复杂性（Complication）、工艺（Craftsmanship）与文化（Culture）。”

如今的日内瓦高级钟表沙龙早已移到3万平方米的帕耳会议展览中心（PalExpo）。“它仍旧保持着当初的米黄色调。”常伟说，“与巴塞尔的‘国际展销’不同，这里的品牌结构相像，充满瑞士语境，更像一个雅集。”因此，SIHH不仅能够分享有关制表的建设性信息，它似乎为世界钟表领域指出某种趋势。

2014年，第24届SIHH的主题是“钟表，天文学的孩子”，这与历史学家多米尼克·弗雷舒（Dominique Flechon）所著的《掌控时间》（*Mastery of Time*）一脉相承。在专为“天文学时间”设置的展厅中出现了人类古老的计时仪器，由巴黎的皮埃尔·勒梅所制的便携式日晷诞生于18世纪早期，是整个展览中年代最为久远的读时装置。此外，那些行星仪也被认为是该时代的奇迹，自此日常的时间与天文时有了密不可分的关系。“这个主题展厅是我每年最先光顾的地方。”常伟说，“它似乎在有意以弗雷舒书籍作为线索，以时间为坐标讲述钟表的历史和文化。”

在SIHH的开幕式上，日内瓦市长以及16个品牌的CEO全部到场，瑞士高级钟表基金会（FHH）主席兼执行董事法贝宁·卢坡（Fabienne Lupo）在开幕式上致辞说，2013年瑞士制表业产值增加了3%，虽然无法与前年所达到的历史新高相比，作为瑞士的第三大出口产业，它仍旧显现出较好的发展趋势，高级制表界的文化氛围、创造力和专业技术仍将成为一种潮流。



海洋时计万年历数字日期月份腕表

瑞士的制表业似乎正在经历着“再次洗牌”的平滑期。SIHH仍旧是历峰集团的大本营，它旗下的品牌仍旧占有其中的多数席位，从品牌的进出便能看出集团对于未来市场业务的细微调整。本次SIHH并未如一些表评人预期的那样出现“马年元素”，这似乎与2013年中国市场所经历的“全新变化”有关，虽然品牌仍口称“不放弃中国市场”或“对中国市场保有信心”，但是新表的设计已不再向中国市场倾斜，黄金款及复刻设计也相对减少。

“10年前，中国市场在瑞士高端钟表市场所占的份额微乎其微。”常伟说，近10年中，高级腕表在中国市场的极速增长，改变了这个市场的格局，贸易与政策性的变化，让这个市场出现了更多的品牌。毫无疑问，中国市场的消费观念也会随之转变。

开幕式后，罗杰杜彼（Roger Dubuis）率先赢得现场的视线，品牌为会场打造了一座重达800公斤、由8000个零件组成的“咕咕钟”，9座真人比例的活动制表师人偶，手捧着今年Hommage新表360度转动。数十年前罗杰·杜彼被教堂的大钟所启发，而立志成为一名制表师，当他出现在现场端详着现场这座大钟的机芯时，眼神里流露出某种欣慰。

万宝龙的低价策略似乎也可以迅速成为话题。全球总裁杰罗米·兰伯特（Jerome Lambert）先生只用了半年光景，便推出了10万元以下的钢壳万年历腕表，这或许让入门级钟表藏家又多了一种选择。常伟说：“这些瑞士品牌的全球总裁多数为法国人，瑞



+ RICHARD LANGE PERPETUAL CALENDAR "Terraluna"

配置轨迹月相显示、附朗格大日历显示的万年历、14 天动力储存和恒定动力擒纵系统





士人是优秀的工匠，法国人擅于包装，他们对国际市场非常敏感。欧洲人的这种组合很精明，瑞士人干脆把繁琐的经营交给法国人去做。”

沛纳海是令不少藏家趋之若鹜的品牌之一。1997 年在被历峰集团收购后，它以超大表盘的外观赢得一众“粉丝”，也在不少拍卖会上创下新高。“沛海无涯”似乎是国内最“疯狂”的藏家之一，他几乎拥有其每一个型号，在他看来，它直观的简单设计与多样的佩戴方式，是吸引男性的最大因素，最新的表款似乎重现了当年沛纳海为意大利皇家海军创制原始表款时的样貌。

万国的制表师克劳斯（Kurt Klaus）今年已经 80 多岁，他仍旧神采奕奕地在展厅内走动，不时与老朋友交谈。克劳斯是万国表万年历的首创者，30 年前，他创制了万国首款带有万年历的腕表达文西系列。尽管现已退休，他每年仍旧坚持来到表展，此外，他还经常出现在位于沙夫豪森的万国工厂内。尽管已经工作了 52 年，他仍旧享受与往日同事探讨腕表奥秘的乐趣，他说：“我对腕表的热情从未消退，我在家制造陀飞轮，为自己所用。”

瓦尔特·朗格今年 90 岁，他也是每年都会光顾 SIHH 的元老之一。作为现代朗格钟表的创始者，他获得了瑞士高级制表基金会颁发的“向激情致敬”大奖。朗格或许是整个展会上“最为与众不同的”制表商，它的展厅布局更似一场学术沙龙。这个品牌来自德国的格拉苏蒂镇，年产量不过数千枚，那里的钟表匠延续着上百年来的德国精密制表工艺。朗格先生似乎对全新的朗格腕表设计很满意，退休后，他仍旧不断地与新一代朗格制表师接触，并注视着他们的不断创新。

法贝宁·卢坡说：“去年 9 月首届亚洲高级钟表展在香港会议展览中心举行，这是 SIHH 首次尝试‘转移阵地’。2012 年，出口至中国大陆的瑞士钟表总金额达到 16 亿瑞士法郎，中国香港地区为 41 亿瑞士法郎。”在这位 SIHH 创始者看来，瑞士高级制表界的文化氛围、创造力和专业技术似乎得到了全世界的认可。

对于这个举办了 24 届的展览，总会有报道评价“乏善可陈”、“毫无新意”。但是，它庞大的参与人群依旧展示着日内瓦作为钟表之城的势力，并推动着全球钟表业的发展。这个集合了订货商和专业媒体的钟表盛会与两个月后的巴塞尔国际钟表珠宝展一起树立了每一年全球钟表商业价值的风向标。■

专访朗格亚太区董事总经理弗兰克·贾科比尼


朗格亚太区董事总经理弗兰克·贾科比尼

三联生活周刊：纵观SIHH，朗格似乎从不轻易改变“学术派”的精密制表风格？

贾科比尼（Franck Giacobini）：朗格表的设计和风格是与萨克森的历史连接在一起的。17世纪时，萨克森的选帝侯强者奥古斯特对艺术和科学十分痴迷，他丰富的藏品被存放于德累斯顿的“绿穹”珍宝馆和数学物理沙龙中，数学物理沙龙也是朗格表诞生的摇篮，是德国精密制表的基础。我认为，朗格表的设计集现代与经典于一身，它的风格经得起时间的考验。比如我们最具代表性的两个表款：带有首个大日历装置的朗格系列，以及读时清晰、跳时精确的Zeitwerk系列。

三联生活周刊：朗格在今年SIHH的看点是什么？

贾科比尼：今年，朗格最重要的表款是带轨迹月相显示的理查朗格（Richard Lange）Terraluna万年历腕表，它符合了朗格在精确度、创新性和设计美学等方面的多项基准。透过机芯可看到正申请专利的轨迹月相显示，这个首度安装于腕表中的创新技术装置，展示出月球相对地球和太阳的位置。轨迹月相显示由三个圆盘组成，在繁星密布的天体圆盘上，月球显露于圆形窗口内，每月逆时针围绕地球轨道转动一圈。除了配置轨迹月相显示外，这枚腕表还附有大日历显示的万年历、14天动力储存和恒定动力擒纵系统。L096.1机芯是公司专门为理查朗格Terraluna万年历腕表所开发的，并且只用在这款腕表上。它采用朗格自制的摆轮游丝，其恒定动力擒纵系统的中置恒动游丝亦由表厂自行制造。

三联生活周刊：能否介绍一下刚结束不久的第四届朗格制表大赛？

贾科比尼：为了培育下一代精密制表人才，朗格邀请了世界各地著名的制表学院参与比赛，最终，8名分别来自德国、奥地利、日本、丹麦、芬兰、法国和荷兰的新进制表师获得竞赛资格。2013年，他们在暑期到访朗格表厂，在为期一周的学习中熟习朗格的传统制表文化。在活动最后一天，参赛者均接受了竞赛任务，每人需以ETA 6498机芯为基础，在5个月内设计和制作出一个运作完好的第二时区显示装置。

最终的获奖者是保罗·胡迪（Paul Wudy），他今年23岁，来自维也纳，在奥地利的卡尔斯坦技术学院学习制表，这也是现代朗格创始人瓦尔特·朗格在“二战”前学习制表的地方。胡迪设计的四指针装置可显示出两个时区之间30分钟以至15分钟的差距，给评审团留下了深刻印象。

三联生活周刊：培养一名朗格制表师需要怎样的过程？

贾科比尼：成为朗格的制表师，需要先参加为期3年的朗格培训课程。去年8月，新一年的培训课程已经展开，来自德国不同地区的17名年轻学员均通过了预审资格，他们中的大多数属于技术“狂热分子”，在未来3年，他们将深入了解朗格制表的奥秘。

第一年，学徒们会在教学工作室中亲手尝试锉削、锯切、车削、钻孔等基本的金工技术，同时在格拉苏蒂镇的职业学校上理论课。半年后，他们才能接触到计时仪器。踏入第二年，学员们开始怀表的设计、功能和修复工序，这是朗格165年来的起步点，也是学习腕表制作的前提。培训的最后阶段，也是最具挑战性的一年，很多人把它看作“展示创意和工艺的好机会”，因为学员们将亲自完成制作腕表。最终成绩优异的学员将留在朗格做全职工作。

专访万国表（IWC）全球创意总监克里斯蒂安·努普

三联生活周刊：在今年的SIHH上，万国着重介绍了海洋系列腕表，能否具体介绍一下这个系列？

努普（Christian Knoop）：万国总共有六个系列的腕表，我们每年会着重呈现其一。1967年，万国首次推出第一批海洋时计腕表，我们不断升级，并融入了更多的自制机芯。一方面从功能上进行提升，例如我们首次将万年历这一复杂功能引入，它承载大型数字日期月份显示万年历的89801型自制机芯，承袭了源自1884年的波威柏（Pallweber）传统。其次是在设计和材质上，机械深度计和深达200巴的防水性能也属于今年海洋时计系列在制表技术方面的出色成就。此外，我们还成功地将青铜材质纳入表壳的材料库中。上世纪70年代，著名的海洋研究先驱于1971年踏上探险之旅，驾驶科研船驶向太平洋中偏远的加拉帕戈斯群岛，近距离研究海洋鬣蜥的习性。万国表特别推出精钢款海洋时计计时腕表“雅克－伊夫•库斯托（Jacques-Yves Cousteau）探险之旅”特别版（IW376805），以纪念这次富有成效的探索之旅。

三联生活周刊：全新海洋系列腕表的设计灵感从何而来？

努普：很多设计灵感来自加拉帕戈斯群岛。达尔文基金会是一家国际性非盈利组织，通过传播科学知识和提供技术协助有效保护加拉帕戈斯群岛的生态，万国表一直支持着达尔文基金会的工作。由此，我去年有幸来到了加拉帕戈斯群岛，看到原始、充满野性的自然环境，也感到人类的渺小。这个群岛的景象曾启发达尔文创立了科学的生物进化学说，因此在我们着手设计2014年海洋时计系列时，也深受进化论的影响，“物竞天择，与时俱进”。

我在达尔文基金会的两位海洋生物学家的带领下，潜入15米深的大海，我出乎意料地看到了海鬣蜥、蝠鲼、锤头鲨等生物。这些生物学家的工作就是跟踪这些原始生物并研究它们的生存环境及变化。这些善于潜水的海洋研究者同时也对我们的海洋系列腕表提出过一些设计上的建议，我们之间更像一种相互促进的关系。

三联生活周刊：万国在文化上有德国基因的影响？

努普：万国是瑞士品牌，我们的表厂地处瑞士和德国边境，由于地缘关系，我们的设计与多数瑞士品牌有些不同，特别是那些位于瑞士西部的表厂。德国的设计观念对我们的确产生了影响，因此我们的设计相对简洁，而在技术上也坚持着严谨的作风。我是德国人，万国的核心精神与我共鸣，简约、纯粹的机械设计又不失热情，这些因素都推动着手表的诞生，也延续着品牌的情感。

三联生活周刊：作为一名腕表设计者，你认为今天的市场呈现出哪些佩戴趋势？

努普：今天的手表市场已经不能用趋势来概括了，在不同地区，上演着不同的潮流和佩戴习惯。多数佩表者更在乎自己的习惯和审美。上世纪90年代，人们还流行佩戴全黑、复古，它们也一度成为潮流，但是现在这种大趋势正在消失，在所有品牌中，经典款式仍旧是永恒的设计。值得一提的是，万国表虽然定位于男士，但我发现一些女性消费者也十分喜欢佩戴万国表。

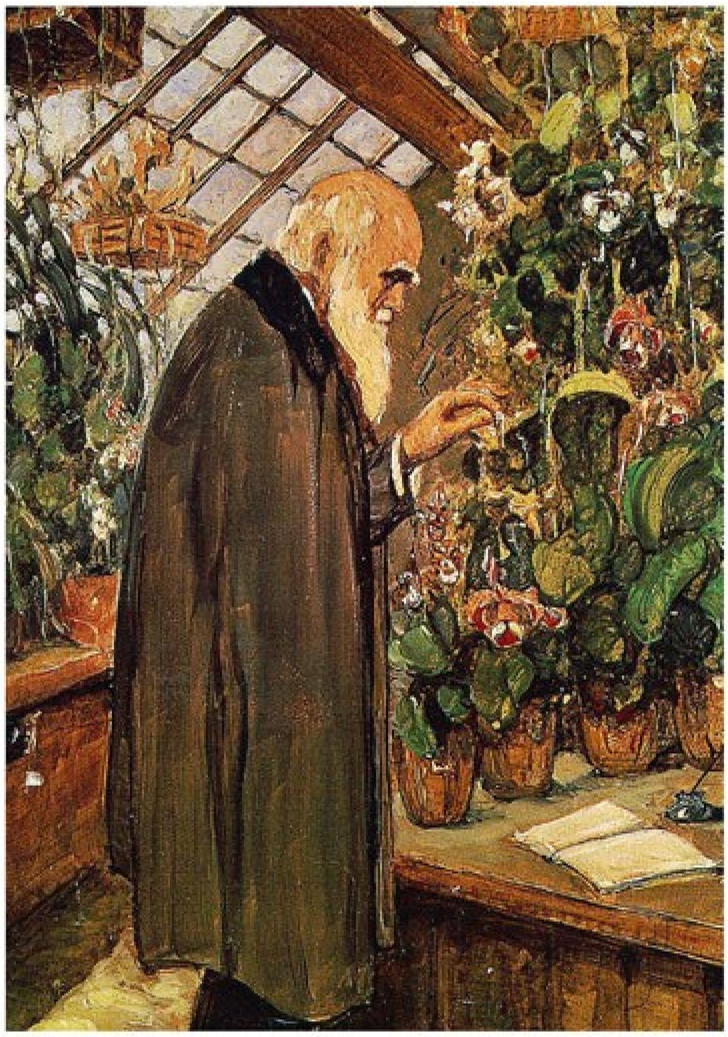


万国（IWC）设计总监克里斯蒂安·努普



各种各样的食虫植物





英国生物学家达尔文（1809~1882）在家中的水暖房观赏植物（水彩画，约翰·科里耶绘）

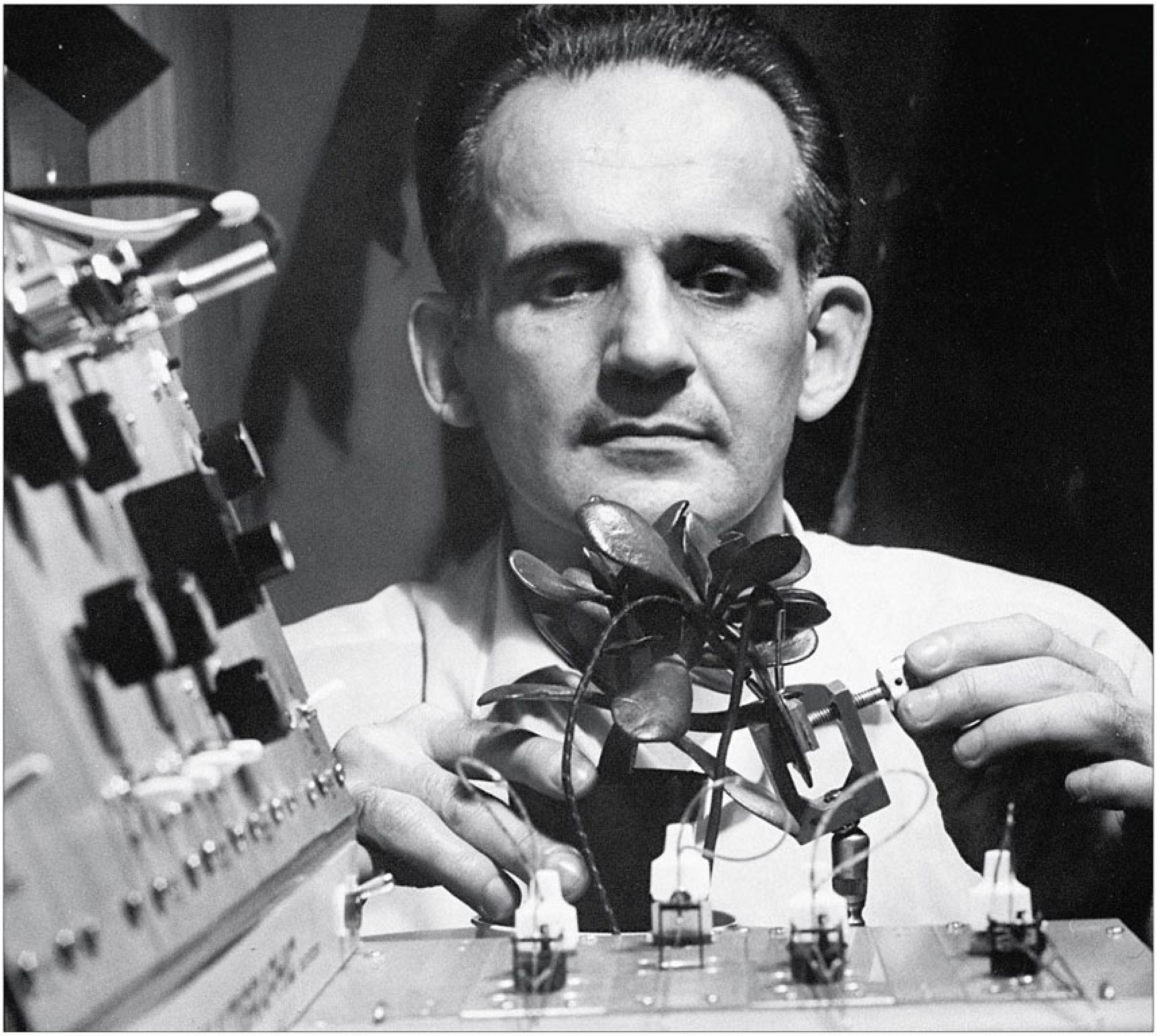
植物神经生物学的诞生

一群看似疯狂的科学家给植物学研究领域起了一个新名字，叫作“植物神经生物学”。

记者 ✎ 曹玲

《植物的秘密生活》之后

1973年，一本名为《植物的秘密生活》的书登上了《纽约时报》非小说类畅销书排行榜。这本书声称植物有感情，相比摇滚乐，它们更喜欢古典音乐，它们还能对数百公里外人类没有说出口的想法做出回应。这本书由美国记者汤姆普金斯(Peter Tompkins）和园丁伯德（Christopher Bird）合著，糅合了植物学、江湖实验，以及神秘自然现象等内容，被称为“对植物与人类之间的肉体、情绪和灵魂关系的迷人论述”。当时正值新时代思潮成为主流，此书立即吸引了大众的眼球。最让人印象深刻的是书中描述1966年，美国中情局前测谎仪专家巴克



曾为美国中情局测谎仪专家的巴克斯特相信植物能读懂他的想法

斯特（Cleve Backster）把测谎仪连接到他办公室的一棵龙血树叶子上，让他惊讶的是，他发现仅仅通过想象龙血树被火烧，就能观测到测谎仪的指针晃动，记录到的电信号的波动表明植物能感到压力。“植物能读懂想法吗？”巴克斯特想跑到大街上对全世界宣称“植物能思考”。

巴克斯特和他的合作者测试了几十种植物，包括生菜、洋葱、橘子和香蕉。他声称这些植物对人类或好或坏的想法都有反应。在一个用来检测植物记忆的实验中，巴克斯特发现，有证据表明，植物能从6个侵犯其他植物的嫌疑人中选出凶手，当凶手被带到跟前时植物的电信号激增。巴克斯特的植物也强烈显示出它们厌恶物种间的暴力，当一个鸡蛋在它们面前被敲碎，或者把活虾扔到开水中去时，一些植物会表现出压力反应。1968年，巴克斯特在《国际超心理学杂志》上发表了他的实验结果。

随后，一些真正的植物学家试图重现“巴克斯特效应”，但都没有成功，《植物的秘密生活》一书中谈论的大部分科学内容已经名誉扫地。但是这本书已经成了一种文化标志，美国人和他们的植物交谈，播放莫扎特的音乐给它们听，到现在还有很多人这样做。这看起来似乎无害，只是让人类用一种浪漫主义眼光思考植物。但是在很多植物学家眼里，《植物的秘密生活》对他们的研究领域造成了持久的伤

害。以色列生物学家查莫维茨（Daniel Chamovitz）说：“这本书阻碍了植物行为领域的重要研究，科学家们对任何在植物感官和动物感官间进行比较的研究都非常警惕。”他于2012年写了一本书叫作《植物知道生命的答案》（*What a Plant Knows*）。

《纽约客》杂志去年底的一篇文章称，《植物的秘密生活》导致那些寻找“神经生物学和植物生物学之间相似性”的研究人员进行“自我审查”。自我审查表现在2006年的一场争论中。当时一篇发表在《植物科学发展趋势》杂志上的文章提出“植物神经生物学”这个概念。六个联合作者主张，我们观察到的植物复杂的行为，目前不能简单地用遗传和生物化学机制来解释。植物能感觉并对很多环境变化做出回应，比如光、水分、重力、温度、土壤结构、营养、毒素、微生物、食草动物、来自其他植物的化学信号等等，这可能存在一些类似大脑的信息处理系统来集成这些数据，调节植物的行为反应。作者指出，已经在植物中发现的电信号和化学信号系统和动物神经系统中的发现类似，植物细胞也会通过电信号来传递信息，其方式和人类神经元彼此间的通讯方式相似。他们还指出，植物中也发现了动物体内的神经递质，如五羟色胺、多巴胺和谷氨酸，虽然它们的作用机制还不清楚。科学家的新发现表明，植物可能在认知、沟通、信息处理、计算、学习和记忆方面，比我们大多数人认为的更有智慧。丹尼尔在《植物知道什么》中写道：“这让我们不禁为在植物演化中扮演‘脑受体’角色的受体啧啧称奇，也许人脑的运作和植物生理之间的相似性比我们想象的要大。”

因此，这些人认为，有必要提出植物神经生物学这样一个新的领域，“目标在于理解植物如何感知它们的情况，并以综合方式对环境做出反应”。文章发表后不久，植物神经生物学学会于2005年在佛罗伦萨举行了第一届会议。2006年，他们创办了一个新的学术期刊，刊名为《植物信号和行为》。

植物可能在认知、沟通、信息处理、计算、学习和记忆方面，比我们大多数人认为的更有智慧。

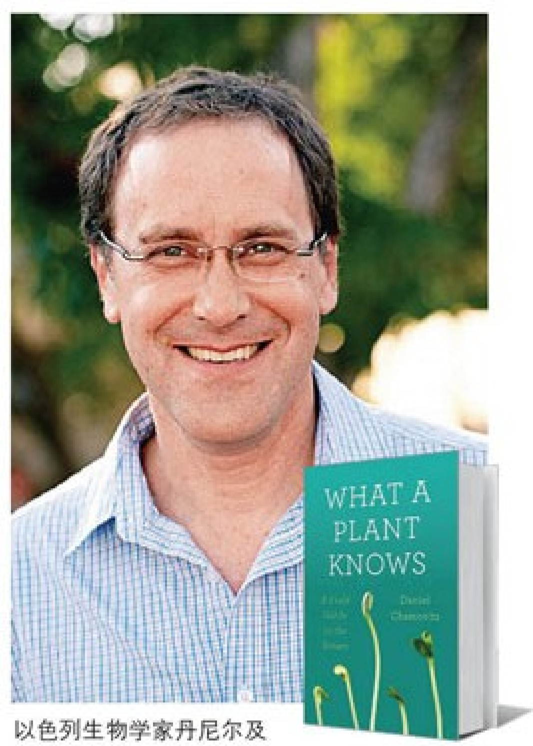
植物神经生物学意味着，是进入一个激进的理解生命的新领域，还是退回到被《植物的秘密生活》所搅浑的一潭死水中去，取决于你和谁谈论植物科学。它的支持者认为，我们必须停止把植物当作被动的物体，比如不能移动的家具，要开始把它们视为熟练掌握了与自然界沟通技巧的主角。它将挑战当代生物学对细胞和基因过多关注的现状，重新把目光聚焦于有机体以及它们在环境中的行为。事实上，植物在陆地中占主导地位，地球上99%的生物都是植物。相比之下，人类和其他动物，用一句植物神经生物学家的话说，“只是痕迹”。

但是“植物神经生物学”的提法依然让很多同行无法忍受。他们认为它的理论基础有缺陷，植物神经生物学在描述植物和动物生理的相似性上走得太远了。36名杰出的植物学家联名写了一篇反对文章，也发表在《植物科学发展趋势》上。文章写道：“我们首先简单地陈述，没有证据表明，植物有结构类似神经元、突触或者大脑。”植物神经生物学的倡导者解释，事实上并没有人这样宣称，只是说有类似结构；这个术语本身具有引发争议的性质，因此能够促进学界对植物和动物处理信息的方式进行更多的争辩和讨论，如果通过这个术语可以督促人们重新审视自己对整个生物学以及植物学这一专门领域的理解，那么这个术语就是合理的。

在最初的六个创始人中，美国华盛顿大学植物学家范沃肯伯格（Elizabeth Van Volkenburgh）有些动摇，她认为或许放弃“神经生物学”这个叫法是最好的。“有人告诉我美国国家科学基金会不会资助任何有包含



《植物知道什么》一书中的插图



以色列生物学家丹尼尔及其著作《植物知道什么》

‘植物神经生物学’一词的研究，神经属于动物。”但是之后国家科学基金会的发言人否认了这一说法。共同创始人意大利生理学家曼库索（Stefano Mancuso）和斯洛伐克细胞生物学家贝鲁斯卡（Fra¡ntišek Baluška）竭力抵制名称的改变，他们在工作中继续使用这一说法。

达尔文的“根脑”

曼库索似乎是该领域最慷慨激昂的发言人。2004年在给实验室命名时，他就取了“国际植物神经生物学实验室”这样一个名字。

曼库索关于人类低估了植物的信念来自少年时代读到的科幻小说，故事说一个生活在完全加速时间维度的外星种族到达地球，无法探测到人类的任何运动，于是得到了一个合乎逻辑的结论，人们是“惰性材料”，他们可以为所欲为。在他看来，我们视为“拜物教”的神经元，以及我们把行为等同于行动的倾向，让我们无法欣赏植物能做什么。比如，植物无法逃跑，经常被吃掉，好像没有不可替代的器官。

认为植物是某种低层级的有机体的历史非常悠久，这个观点在《论灵魂》一书中被亚里士多德形式化了。亚里士多德认为，植物是介于生物和非生物临界点之间的物种，它们只是一种非常低层级的灵魂，称之为植物灵魂。因为它们不会运动，所以它们不需要感觉。

“人们对植物的看法是错的。植物不仅能生存，也能够感觉。它们的感觉比动物精密得多，比如每一个根尖，都能同时且持续地侦测和监测至少15种不同的化学和物理参数，它们还能显示出这样神奇和复杂的行为，可用‘聪明绝顶’这个词来形容。但这种对植物的低估，一直伴随着我们的观念。”曼库索说。


印度尼西亚拉贾安帕特群岛水域中的红树林根茎是许多鱼儿的繁殖之地


球蚜爬在欧洲赤松的针叶上


内蒙古呼伦贝尔草原上的野生植物轮叶马先蒿



他发现，植物的根尖有一个不到1毫米的特定区域，被称为“过渡地带”。这个小区域消耗了植物中最高数量的氧气，产生向前生长的信号。这个信号相同于我们大脑中的神经元，大脑用它来交换信息。虽然一个根尖只有几百个细胞能显现出这种功能，但是植物的根尖非常多，比如黑麦差不多有1400万条根，1150万个根尖，总长度大于600公里。

100多年前，植物的根系同样迷住了达尔文，他在晚年越来越热爱植物。他和儿子弗朗西斯进行了巧妙的植物学实验，包括根、幼根、幼苗，他们证明植物可以感受到光、水分、重力、压力以及其他一些环境，然后确定根生长的最佳轨迹。弗朗西斯是世上第一个植物生理学教授，任教于剑桥，在他的协助下，达尔文于1880年写了一本名为《植物运动的力量》的书，在长达500页的篇幅中讨论植物的每一个动作。在最后一章中，达尔文写道：“毫不夸张地说，植物的根尖有指导毗邻部位运动的力量，就像低等生物的大脑。”

大利工程技术研究所里进行研究，生物学家出身的工程师芭芭拉·玛祖莱（Barbara Mazzolai）探寻植物根系的工作原理，研制能监测土壤污染、探索矿物质和寻找水分的传感部件，希望机器人能学到植物根系的本领。芭芭拉说：“如果你想探索其他星球，最好的办法是送机器人根过去。”

植物间的交流

植物神经生物学家认为，我们对植物的理解远远不够，它们并非真正意义上的“聋子”和“哑巴”。

1983年，科学家声称树木可以彼此警告食叶昆虫即将到来。虽然早期的有关植物通讯的报告常被其他科学家认为荒谬，但是大众媒体热情地接受了“会说话的树”这个观念，把研究结果拟人化。最近10年中，植物通过气味进行通讯的现象已经在很多植物身上得到了反复验证，包括大麦、绢蒿、桤木在内。

美国加州大学戴维斯分校的生态学家理查德·卡尔班（Rick Karban）

“我们有仿生机器人，灵感来自于人类和动物，但为什么我们没有仿植物机器人？”


食肉植物猪笼草

曼库索认为，过渡区或许是达尔文提出的“根脑”所在区。不过这个想法仍旧有争议，有科学家认为，那里到底是怎么一回事仍然没有被很好地理解，没有证据显示那是一个指挥中心。

曼库索又进一步延伸了他的发现。“我们有仿生机器人，灵感来自于人类和动物，但为什么我们没有仿植物机器人？”在他眼里，研究植物的根可以提供灵感，制造会生长、会像活的植物那样回应环境刺激的“机器人根”（Plantoid）。这个想法正在热那亚意

为了让蒿属植物进行交流，模仿蝗虫或者甲虫啃食植物，用剪刀去剪其中一丛灌木的叶子。把叶子全都剪光是不能骗过这些植物的，所以他在叶子的边缘和叶尖上制造了很多缺口，就像很多小咬痕。

几个月后，他回去查看这些植物，发现很多植物的叶子真的被蝗虫和甲虫破坏了。但那些生长在他实验植物周围的蒿属植物，却躲过了饥饿昆虫的蹂躏。“剪叶子的行为使那些被破坏的植物相信，它们正在遭受昆虫袭击，所以散发出报警的化学物质到空气中。




加州大学戴维斯分校的生态学家理查德·卡尔班正在试验让蝗虫食取蒿草（左、中图）

周围植物的叶子截获且破译了这些密码信息，得以抵御天敌的来袭。”卡尔班说。

不仅如此，一些肉食性昆虫也能够截获这种信号，这种信号于它们而言就是晚餐的召唤。被红蜘蛛啃食的苹果树会释放出信号，吸引红蜘蛛的天地；当雌性叶蜂在欧洲赤松的针叶上产卵的时候，赤松所散发出的挥发性化合物会召唤寄生姬小蜂来杀死这些虫卵；烟草在被蚜虫啃噬的时候，会招来寄生红尾蜂把卵产在蚜虫身上，蚜虫很快就会被从孵出的幼虫吃掉。

植物通过化学物质进行交谈，一些挥发性有机化合物只有在特定的刺激下才会被释放出来。在遭受袭击的几秒钟内，植物会散发出绿叶挥发物，我们能够检测到这种物质，它闻起来就像是一片刚被修剪过的草地的味道。

卡尔班说，他还尝试把塑料袋套在那些被剪过的蒿属植物的叶子上，以防止这些叶子释放出的挥发性有机化合物进入到空气中，结果发现，不论是这株植物其他的叶子还是邻近的植物，都无法启动防御系统了。

“早期关于植物通讯的研究有很大争议，现在人们普遍接受了这些研究。我花了很多年来发表论文，人们在科学会议上几乎要尖叫。植物科学家一般来说非常保守，都认为我们想听到新的想法，但并不是这样。”卡尔班说。

“它们当然有意识，它们能区分红光、蓝光、远红光和紫外线；它们能对空气中飘散的微量挥发物产生反应。”

植物的意识

近年来，科学家在植物中发现了人类大脑中的谷氨酸受体，这让他们大吃一惊。更让人吃惊的是，拟南芥能改变谷氨酸受体的药物敏感。人类大脑中的谷氨酸受体非常重要，对于神经通讯、记忆形成和学习都发挥着重要作用，很多有神经活性的药物都以谷氨酸受体为作用靶点。进一步的研究发现，这些受体能在植物细胞间的信号传导中发生作用，方式非常类似人类神经元彼此之间的通讯方式。

这些发现是否说明植物也有记忆呢？很多科学家都承认了这一点。丹尼尔说，植物存在多种不同形式的记忆，它们有短期记忆、免疫记忆，甚至还有跨代记忆。比如，捕蝇草的触发毛中如果有两根被虫子触动，叶片就会闭合，也就是说它要记住此前有一根被触动过，不过这种记忆只能维持 20 秒，之后它就忘记了。小麦幼苗





捕蝇草

能够记住它们已经在开始开花结籽之前过了冬。一些感到压力的植物后代，对同样的压力有更高的抵抗力，这在动物中也有同样的效果。“如果说记忆包括形成、存储和提取这几个阶段，那么植物的确存在记忆。捕蝇草的短期记忆是基于电信号的，非常像神经活动，长期记忆基于表观遗传，表观遗传能够改变基因的活性，却不会像基因突变那样改变基因编码，也能够传递到后代中。”

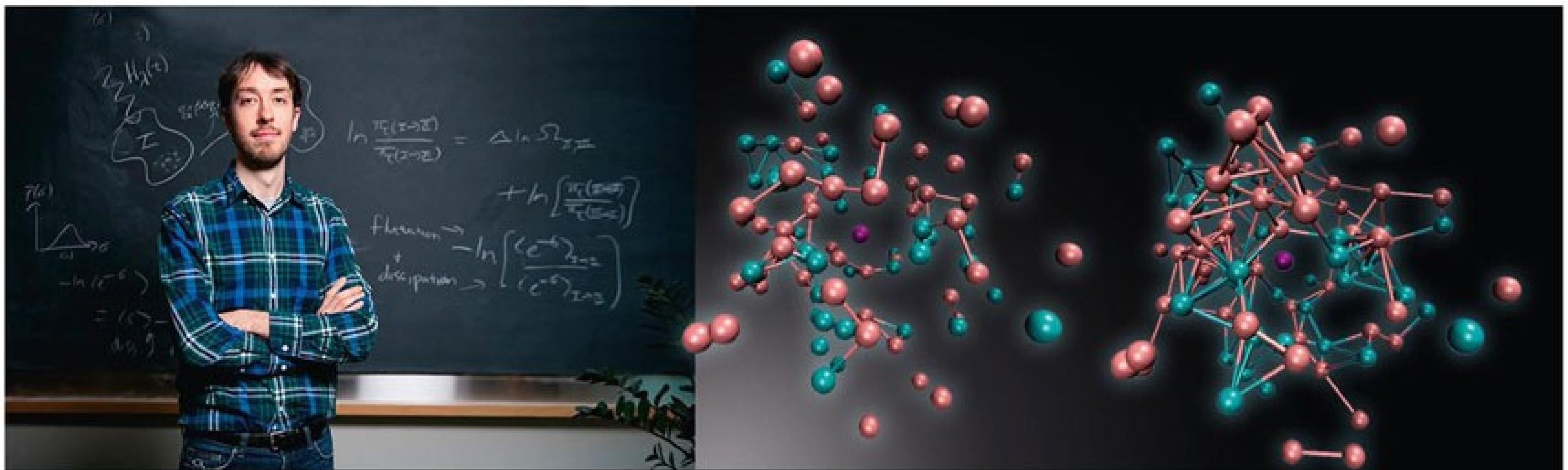
如果植物有记忆，那么它们有意识吗？“它们当然有意识，它们能区分红光、蓝光、远红光和紫外线；它们能对空气中飘散的微量挥发物产生反应；它们能感受重力，改变自己的形态以保证茎往上长，根向下伸；它们能记住过去的感染和所经历的天气条件，然后根据记忆改变当下的生理状况。”

斯洛伐克细胞生物学家贝鲁斯卡说，植物像人类一样，能在麻醉状态下失去意识。当植物受伤或者感到压力，它们就会制造乙烯，工作原理类似动物中的麻醉剂。药物能让植物进入反应迟钝的状态，类似睡觉。打盹的时候，捕蝇草会错过路过的昆虫。能够进入麻醉状态，是否意味着植物能感到疼痛？

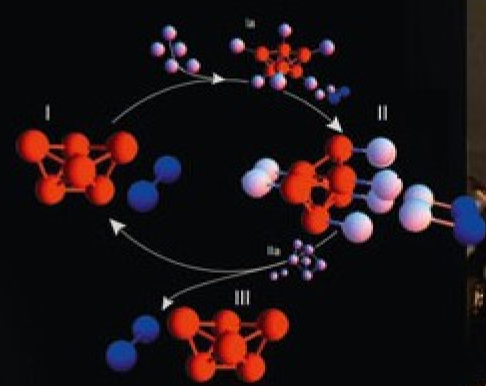
原则上说，如果植物是有意识的，那么它们就能感到疼痛。如果感觉不到疼痛，你就会忽视危险，无法生存。但丹尼尔说：“植物有意识并不表明它们会感到痛苦。一棵能看、能嗅、能触的植物并不会比一台拥有硬盘驱动器的电脑感到更多的痛苦。”这符合大多数科学家的观点，即植物没有大脑，没有大脑就没有痛苦。对此，曼库索非常谨慎，他说：“我们不知道，我们必须保持沉默。”

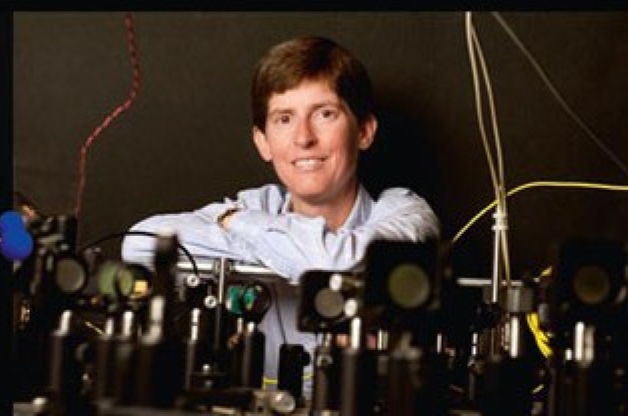
他们不知道的东西太多。植物神经生物学的提法很容易引入“植物是否有智力”这样一个终极问题。植物神经生物学家认为，传统关于智力的定义出发点基于人类中心说，他们试图扩大智力的定义。“如果你把智力定义为解决问题的能力，植物能教给我们很多东西。”曼库索说，“它们不仅是在生长、适应等方面很‘聪明’，智力并不意味着仅有一个大脑。神经元可能被高估了，它们只是兴奋细胞。植物也有自己的兴奋细胞，在根尖后面的区域。”

反对植物神经生物学的耶鲁大学生物学家斯莱曼（Clifford Slayman）承认，虽然他不认为植物具有智力，但他相信它们有“智力行为”，就像蜜蜂和蚂蚁那样。他说，他不知道什么构成了智力。他定义智力行为是“能够适应环境变化的能力”。“从本质上讲，人类并不比猫更有智慧，当面对一只老鼠时，猫显然更有智慧。”他说。在这个问题上，如果植物神经生物学家愿意在“智力”前面加上“植物特有的”，那么很多争议都会消失。



上图：杰瑞米·英格兰通过电脑模拟显示，当一组粒子处于粘稠的液态环境中时，图中绿松石色的粒子会受到反复震荡的力，经过一段时间（图中从上到下），这种力会促使粒子间形成更多的连结





下图：哈佛大学生物物理学家玛拉·普伦蒂斯和他们团队的研究成果——自复制的球形簇群

物理学家所理解的生命

生命在地球上的出现，可能并不是源自一个偶然事件，而是一个自发的物理学过程。有人用一个稍微极端一点的说法来阐述来自麻省理工学院的物理学家杰瑞米·英格兰的理论：“用一束光照射随意一堆原子，如果时间足够长的话，你就会得到一株植物。”

文 ✒ 苗千

虽然也有一些量子物理学家在研究人类“意识”和“观测行为”的本质及其对于量子系统的影响，但是通常说，物理学研究与生命科学研究并没有太多的交集——研究生命运行和演化的内在规律是生物学家的职责，而生命现象本身并没有任何违反物理学法则的地方。

生命究竟如何起源？生命的本质是什么？生物与非生物的界限又在何处？有研究者认为，生命起源于大约在30亿年前地球大气层中频繁发生的闪电促成的化学反应，产生了生命最初出现所必需的几种重要氨基酸。也有研究者认为，有可能是来自地外的陨石携带某些化学物质坠落在地球上之后促发产生了最早期的生命，此后，生命通过不断的自我复制和演化，历经几十亿年，使地球成为一个充满生机的行星。

从物理学的角度该如何看待生命的起源和演化？近来一位物理学家的理论吸引了学术界越来越多的关注，也正在接受越来越多的考验，它有可能从根本上改变人类对于生命起源和生物行为的认识。生命在地球上的出现，可能并不是源自一个偶然事件，而是一个自发的物理学过程；生物和非生物之间的界限，也并没有人们以前所理解的那样清晰。有人用一个稍微极端一点的说法来阐述来自麻省理工学院的物理学家杰瑞米·英格兰（Jeremy England）的理论：“用一束光照射随意一堆原子，如果时间足够长的话，你就会得到一株植物。”

杰瑞米·英格兰有关生命现象的

物理学研究是基于物理学最著名也是最值得信任的定律之一：热力学第二定律。这个定律主要是描述热力学过程的不可逆，一个孤立的热力学系统的熵值永远趋向于增大。“熵”是热力学中用来描述系统混乱程度的一个指标，一个系统的熵值越大，说明这个系统的混乱程度也就越高。正是因为热力学过程的不可逆，这个定律也被称为“时间之箭”。杰瑞米·英格兰对于生命现象的研究，始于对生命现象的热力学和统计学研究。生物和非生物的最根本区别到底在哪里？从热力学的角度讲，相比于一堆随意摆放的碳原子来说，生物更善于从周围的环境中获得能量，并且把这些能量以热量的方式消散出去。

杰瑞米·英格兰认为，这个基于热力学的区别，正是生命体与非生命体最根本的差异，为此他列出了一个数学公式来描述这种区别与生命产生的热力学过程：一些在温度恒定的环境中又可以接收到外来能量（比如太阳）的原子，会逐渐进行自发的重组，以形成一种更容易消耗更多能量的组织形式——当有外在能量注入的时候，在不违反热力学第二定律的基础上，一个开放（有外部能量注入）的系统有可能通过大量增大它周围环境的熵值来维持自身的低熵值，使能量在这个系统的原子中并不平均分配。这正是生物体和非生物体最根本的热力学区别。因此，根据杰瑞米·英格兰的理论，一组原子在一定条件下实行自发重组的过程，有可能正是生命产生的关键过程，而且，这个过程并不需要过多的偶然性。

现在，31 岁的物理学助理教授杰瑞米·英格兰在美国麻省理工学院成立了一个研究小组，主要研究生命现象中“自然选择”的物理学本质。他认为，生物很善于收集周围环境的信息，进而进化出更合适与周围环境发生互动和自我复制的方式，生命本身就是一个进行决策和发挥不同功能的过程。但是在另一方面，生物自身也是由原子构成，必须遵守物理学的各个定律，因此，生物的每一个细胞和原子的各种行为也都是在时空中的物理学现象，进化本身包含了对生物体自身并不完美的自我复制，同时这个自我复制的过程也要受到周围环境的影响。但究竟是环境的哪些性质在影响生物的自我复制？这位受过物理学和生物学教育的科学家希望找出生命演化的物理学基础。2013 年 8 月 21 日，杰瑞米·英格兰在《化学物理杂志》（*Journal of Chemical Physics*）上发表论文《自我复制的统计物理学》（*Statistical Physics of Self-replication*），描述了他对于生物自我复制行为的理解。

对于生命现象的热力学解读，是否在某种程度上否定了达尔文的自然选择学说？杰瑞米·英格兰认为恰恰相反，这种对于生命现象的热力学解读是从另一个角度支持达尔文的自然选择学说。生命进化的过程，可能正是一个系统逐渐演化为更善于从外界环境吸收和释放能量到周围环境的过程，也就是说，这个有关生命现象的热力学理论，可能是对达尔文学说一个更基础的解释，达尔文的自然选择学说则可能只是这个基础理论的一个体现。从热力学的角度，消耗更多能量的一个好方法就是自身复制，而这可能正是生物中遗传物质核糖核酸（RNA）产生的原因。

杰瑞米·英格兰的理论目前已经吸引了学术界的广泛关注，它是否可能得到进一步的证实？已经有几位科学家提出了检验这个理论的实验计划。杰瑞米·英格兰本人正在研究系统组织结构的演化是否向着更加容易耗散能量的方式演进，接下来，还有可能在生物学领域进行研究。哈佛大学的生物物理学家玛拉·普伦蒂斯（Mara Prentiss）教授则认为，可以在生物学领域中通过研究细胞突变对细胞的复制能力和能量耗散能力的影响来进一步检验杰瑞米·英格兰的理论。这个理论对于非生物系统的研究也同样具有启发意义，因为在自然界中，一些非生物的系统同样存在自我复制和自组装（Self-assembly）的现象，这种现象同样有可能通过杰瑞米·英格兰的热力学理论给出合理的解释。

生命如此神奇，作为宇宙中已知的唯一一个充满生机的行星上最具智慧的生物，人类不可能不对生命本身充满好奇。生物与非生物之间的界限，不仅是一个生物学课题，也涉及物理学、哲学和其他学科。大名鼎鼎的物理学家艾尔文·薛定谔在 1944 年就曾经出版小册子《生命是什么》，试图从物理学的角度解读生命的本质。可以说杰瑞米·英格兰的理论在薛定谔的基础上更近了一步，把人类对于生命的理解放置到了一个更加基础的位置上，把生命的产生和演化同样归于自然现象的一部分，这可能会给生物学研究带来启示。但即使这个理论在某种程度上被证实，可能也仍然无法解释生命现象中更为复杂的问题，例如对于人类“意识”本质的研究，以及人类自身与宇宙的关系。

（本文写作参考了西蒙斯基金会《量子杂志》（*Quanta Magazine*）的文章《关于生命的新物理学理论》（*A New Physics Theory of Life*）

生命进化的过程，可能正是一个系统逐渐演化为更善于从外界环境吸收和释放能量到周围环境的过程。

主笔 鲁伊



全家运动总动员

如果你茶余饭后的时间都是对着电脑、电视或智能手机度过的话，那就别埋怨你的孩子总爱宅在家里了。加拿大阿尔伯塔大学公共卫生学院的研究小组日前在《BMC 公共卫生》杂志上发表论文指出，家长的支持和参与是让孩子动起来的关键。

研究者是在追踪调查了1355 名加拿大五年级学生及其父母后得出的这一结论。孩子在校期间的身体活动水平显著高于周末和假期时，男孩也通常比女孩更活跃好动，但父母的鼓励和陪伴似乎在其中扮演了更重要的作用。男孩的家长会更多地鼓励孩子在周末从事各类体育运动，亲自上阵陪孩子玩的比例也更高。分析数据显示，家长的参与度与孩子的活跃度成正比。



吃饭：让孩子做主

孩子不好好吃饭或许是最令父母头痛的问题之一，许多家庭因此无奈采用喂饭的方式。然而，根据英国斯旺西大学最新公布的一项研究结果，小时经常被喂饭的孩子长大后超重的概率高，此外，他们也更容易变得挑食和不知饥饱。研究者指出，从断奶期开始就自己吃饭的孩子虽然在最初阶段会显得相对邋遢缓慢，但对食物的探索过程却有助于他们养成良好的饮食习惯。与之相对应，经常被大人强迫用勺子喂食的孩子会因为缺乏对进食的控制而逐渐形成暴食或挑食的毛病。

慢慢吃，不着急

想要控制体重？吃多久可能要比吃多少更重要。美国得克萨斯基督教大学的研究小组对70名志愿者进行观察后发现，在从容用餐、无需赶时间的状态下，人们每顿饭摄入的卡路里可以显著减少。

发表在最新一期《美国营养与饮食学会杂志》上的论文指出，体重正常者在因为时间限制而不得不狼吞虎咽时平均每餐摄入893卡路里热量，而在从容进食时摄入的热量仅为805卡路里，比前者少88卡路里。而对于超重或肥胖的调查对象而言，放慢用餐速度也可带来58卡路里的热量减少。此外，研究者还发现，人们细嚼慢咽时会喝下更多的水，用餐后的饱足感也更高。



以酒会友

为什么酒精饮料在青少年中变得越来越流行？美国药品滥用与精神健康服务管理局的一项最新研究显示，聚众畅饮背后的社会效应不可忽视。研究者对美国132所学校的七年级到十二年级（相当于中国的初一到高三）学生进行调查后发现，与滴酒不沾者相比，经常喝酒甚至喝醉的人在同学中的受欢迎程度最高。

研究者在《成瘾行为》杂志上发表论文指出，虽然对于青少年来说，喝到酩酊大醉会带来诸多不适，但却能为其赢来更多朋友。有过醉酒经历者拥有的朋友人数平均要比从不饮酒者多一个，这构成了青少年放怀畅饮的主要动机。

健康食谱

姜汁胡萝卜暖身汤



寒冬饮姜汤驱散风寒，原来并非中国人的专利。喜欢尝试新奇味道的人，不妨试试美国明星厨师盖伊·费耶利（Guy Fieri）的这道姜汁胡萝卜汤。味道香甜浓郁，用来蘸面包或皮塔饼，都是绝配。

原料

橄榄油 2汤匙，洋葱（切碎）1杯，盐 少许，大蒜（压碎）1汤匙，生姜（去皮榨汁）1汤匙，胡萝卜（削皮切块）4杯，土豆（去皮切块）1个，鸡汤 6杯，松仁 0.25杯，希腊酸奶 1.3杯，蜂蜜 1茶匙，鲜百里香叶（切碎）1茶匙，现磨黑胡椒 少许



做法

❶ 大号铸铁汤锅(Dutch Oven)中火加热，倒入橄榄油和洋葱，加入1/2汤匙盐，翻炒10分钟，直至洋葱变软，色呈金黄。加入蒜碎和姜汁，继续翻炒2分钟，倒入胡萝卜、土豆和鸡汤，大火煮开后调小火，加盖焖煮15分钟，熄火后不要开盖，用余温将所有食材焖软。

❷ 炒锅高火加热，加入松仁煸出香气，晾凉。将酸奶、蜂蜜、百里香叶和黑胡椒搅拌均匀。

❸ 用手持式搅拌棒将汤锅中的蔬菜块打成泥，视口味加盐和胡椒粉调味。最后浇一勺酸奶混合物，点缀少许松仁，即可食用。

小贴士

❶ 盖伊的原配方中使用的是淀粉含量较高的Russet土豆，可以让汤汁更浓稠。但我试了一下红皮的Red Bliss土豆，清甜的味道似乎更合亚洲人的口味。

❷ 铸铁锅的恒温特性令其格外适合煮制汤菜，但又不像中式砂锅那样容易炸裂。几乎一切砂锅菜式都可以用铸铁锅完美呈现。

干细胞领域的新突破

文 / 袁越



干细胞（Stem Cell）指的是那些能够分化成各种不同类型细胞的原始母细胞，人类一旦掌握了驾驭干细胞的法门，就可以生产出新的组织乃至器官，以旧换新，潜力无穷。

干细胞研究者们遇到的最大难题就是如何得到足够多的实验材料。以前科学家们认为一个成熟的体细胞是没有办法退回到原始状态的，只有从胚胎中才能得到真正的全能干细胞，但是要想做到这一点就必须破坏胚胎，这就带来了伦理问题。动物实验还好说，一旦想要把实验成果推广到人，这个伦理关是绕不过去的。

脐带血中可以找到处于不同阶段的干细胞，也不存在伦理问题，于是不少父母把新生儿的脐带血保存下来，期待有一天科技进步了，其中的干细胞可以派上用场。不过，愿意出钱保留脐带血的父母毕竟是少数，绝大多数没留脐带血的人将来生了病怎么办呢？于是有科学家设想把成年人的细胞核取出来再移植到一枚去核的卵母细胞当中，用这个办法培养出和这位成年人基因型一样的干细胞。这个方法曾经取得过很大的成功，第一只克隆的哺乳动物“多利羊”就是这么培养出来的。但此法非常复杂，成功率很低，而且必须用到大量卵子，同样存在伦理问题。

2006年，日本细胞生物学家山中伸弥成功地把已分化的小鼠体细胞诱导成为具备胚胎干细胞部分特征的多功能干细胞（iPS），彻底绕过了伦理障碍，为干细胞技术在医疗领域的应用铺平了道路。问题在于，山中伸弥的方法不但非常繁琐，成功率低于1%，而且需要改变受体的基因，有可能导致癌变。事实上后续实验证明iPS的癌变概率真的非常高，这就为将来可能的医疗实践埋下了一枚定时炸弹。

但是，山中伸弥的成功激发了日本科学家研究干细胞的热情。两年之后，也就是2008年，一位当时年仅25岁的日本细胞生物学家小保方晴子在实验中发现，凡是被毛细管挤压过的细胞体积都会缩小，外表看上去很像干细胞。她联想到植物细胞有一种神秘的特性，在严酷的环境（比如物理挤压）下会自发地转变成全能干细胞，一旦遇到合适的条件，仅凭一个这样的干细胞就能长成一株完整的植物。于是她决定在小鼠细胞身上试试，看看能否通过施加压力，比如高温或者饥饿，诱使小鼠细胞转化成干细胞。

结果出人意料的好，绝大多数严酷条件都能做到这一点，尤以物理挤压、细菌毒素和酸性条件的诱变效果最显著。比如，取自新生小鼠的体细胞放入和食醋差不多的酸性溶液里处理25分钟后，只有25%的细胞会活下来，但如果将它们再放回正常培养液中培养一周后，其中会有高达30%的细胞转变为干细胞，不但转化率比山中伸弥的方法高多了，而且技术难度很低，非常容易普及。

小保方晴子将实验结果汇报给各位专家，却遭到了同行们的耻笑，没人相信学术界攻关这么多年的世纪难题居然被一位不到30岁的女性科学家以这样一种简单到好笑的方式解决了。于是小保方晴子只能一遍又一遍地重复这个实验，把取自小鼠各个不同组织的细胞挨个试了一遍，发现确实有效。过硬的数据终于打动了日本和美国干细胞界的几位大佬，同意为她背书。她撰写的论文被著名的《自然》(*Nature*)杂志录用，于2014年1月29日正式发表，并立即在全球范围内引起轰动。如果这个方法最终被证明可行的话，将彻底改变干细胞研究的现有格局，极大地加快该领域的研发速度。



走出藏地传奇 走进极地神秘

——上海大众斯柯达 Yeti 野帝全情助力中国第 30 次南极科考行

从传奇的西藏香巴拉一路激情拓展至魅力的现代都会，上海大众斯柯达高性能纯正德系 SUV-Yeti 野帝自 2013 年 11 月 18 日上市以来，不仅完成了极富挑战性的跨越 32 城、跋涉 1.2 万公里的“纵贯中国行”，更实力助阵放飞万千梦想的“中国达人秀”，以其独有的划时代开拓形象直抵人心。

上市至今，Yeti 野帝凭借卓越的硬派越野实力获得国内各大权威媒体颁发的多项大奖，包揽 2013 年度人气车型、2013 年度最佳 SUV、2013 年度最受关注 SUV 等诸多殊荣。2014 年初，上海大众斯柯达品牌成为中国南极科学考察队战略合作伙伴，激情助力中国南极科考队第 30 次南极科考行，Yeti 野帝也荣膺“中国南极科考队唯一专用 SUV”称号，走出雪山的传奇，走进极地的神秘，Yeti 野帝全然释放越野天性，以 100% 开拓热情推进中国科考事业的繁荣发展。

用挑战极地，印证如履平地的实力

南极大陆，这个常年被冰雪覆盖的地方，让人心生向往，但同时也令人望而却步。但危险和挑战无法阻挡中国人对于南极的探索，也不能阻挡大海大众斯柯达 Yeti 野帝南极开拓之旅前进的车轮。作为南极科考队的专用 SUV，将面临零下 10 ~ 20 摄氏度，甚至更低温的考验，这对车辆的动力、电力及机械系而言，无疑都是严峻的挑战，而极地频繁的大风天气对 Yeti 野帝的驾控性能则提出了更高的要求。

容易打滑的砾石、光滑的鹅卵石以及难测深浅的水洼在南极俯拾皆是，若启用普通的适时四驱系统，恐无法避免车辆打滑的状况，但 Yeti 野帝采用的先进智能全时四驱以及 OFF-ROAD 越野模式，即使面对坡道、泥泞、冰雪等险恶地势，依然发挥出胜人一筹的越野能力，更好地提升行车稳定性，轻松征服险阻路况。多功能氙气大灯与 LED 日行灯结合带来的智能照明，令驾驶者在低能见度的极地环境中实时洞明路况，而 Yeti 野帝携带的 AFS 随动转向灯光更有效地提高了驾驶的预见性，从而加强行车安全，在探索的道路上为科考团队一力摈除后顾之忧。

将探索激情，化成捍卫自然的决心

真正的探索激情，是在亲历未知的美好后对自然的加倍珍惜，而非对有限资源的无度占用。上海大众斯柯达品牌同时也肩负强大的社会责任与使命，不仅致力于还原 SUV 的硬派风格，还力图树立越野的真正意义，比起碾压南极的砾石，Yeti 野帝更希望人们透过超广角的全景天窗，共睹南极绚烂的极夜星空，一起守护这片难得的宁静。因此，Yeti 野帝在绿色环保、节能降耗方面的表现，也完全达到了南极地区的严苛要求，怀着纵情天地的万丈豪情，Yeti 野帝携卓越的越野性能与绿色的行车理念登陆南极，向世人传递上海大众斯柯达品牌“关注极地科考，保护绿色家园”的公益理念。而且此次南极之行也是我国极地考察史上的又一个里程碑，不仅能进一步拓展我国南极考察的领域和范围，还可以为人类和平利用南极做出更大贡献。上海大众斯柯达 Yeti 野帝以支持中国南极科考队为傲！

以硬派风范，开启南极开拓的征途

2014 年 2 月 8 日，上海大众斯柯达携新晋精英车主一同远赴南极，开展上海大众斯柯达 Yeti 野帝“南极开拓之旅”活动。从世界最南端城市乌斯怀亚乘坐破冰游轮一路向南，跨越德雷克海峡，勇敢踏足极地，亲身挑战极寒！车主们怀着对于自由和未知的热忱向往，进入长城站实地考察，领略南极的壮阔风光，见证 Yeti 野帝于极地环境中的绝地英姿。

如果你也热衷自由驰骋，渴望主宰真我，那么上海大众斯柯达 Yeti 野帝将是你不容错过的选择，16.58 万元起即可晋升 Yeti 野帝车主。

藏地，极地，乃至城中的任何一地，有上海大众斯柯达 Yeti 野帝的地方，都是对于开拓精神致以的最高敬意！相信凭借 Yeti 野帝敢于向极限挑战的卓越表现，在未来车市上一定会有不俗战绩！

政治？就算了吧

文 张斌



索契冬奥会上的俄美冰球大战

所有比赛都承载着故事，至少当美国队在索契的波尔肖大冰宫3比2挫败东道主之后，美国媒体就急不可待地用“史诗般的”来定义这场胜利。包括普京和巴赫在内的11678名观众在大冰宫里目睹了戏剧性和观赏性并举的经典之战，镜头一直悄悄对着普京。据说只有一瞬间，这位强主有了强烈的肢体语言，双手抱头，身躯下探，那是第三节行将结束时，俄罗斯错失决胜良机。

置身大冰宫，作为一个外国人，你首先会迅速学会一句俄语——“Russ-ee-ah! Russ-ee-ah!”，当万人声浪响起来的时候，你也一定会情不自禁口中轻声迎合。现场几百美国人制造出的“USA! USA!”一度就像是深夜波涛汹涌大海之上的求救声，很容易被吞噬掉。34年前，在1980年冬奥会的美苏大战中，在美国普莱西德湖的赛场上，“USA! USA!”曾经吞噬过一切，自然包括那支不可一世的CCCP队，2004年拍摄的那部《冰上奇迹》是完全美国视角，俄罗斯人之痛暂时无人顾及。一群毫无奥运经历的美国大学生可以击败从1956年参加冬奥会便无坚不摧的苏联军团，那可是再好不过的“冷战传奇”。

在开幕式致辞的索契冬奥会组委会主席切尔尼申科出生于1968年，在他的记忆中，有三部恐怖片对其是致命的。第一部，1980年开始拍摄的系列影片《13号星期五》；第二部，系列电影《猛鬼街》；第三部就是《冰上奇迹》。可见俄罗斯人伤痛之深。都说苏联人也把那次意外失利拍过一部电影，但始终未曾找到，索契奥运会开幕前夜，俄罗斯在自己的电视一台不断播放往昔苏联冰球强盛，白发苍苍的英雄球员侃侃而谈。还记得点燃主火炬的那位威猛大叔吗？他名叫特列季亚克，64岁，3块冬奥会冰球金牌拥有者，20世纪人类最伟大的门将，在普莱西德湖那场与美国人的比赛中，他在替补席上目睹了3比4的败局。这么多年了，特列季亚克始终坚信，换他下场才有了所谓的奇迹。

如今，特列季亚克担当着俄罗斯队的总教练，角色更像是形象大使。美俄大战前，记者簇拥着他，希望可以听到些烟火味极强的话语。年逾花甲的传奇人物只是平静地说道：“美国人尊重对手，我们也该如此，只应该在赛后评价你的对手。我只想说，1984年我们修正了错误，我们又获得了金牌。”就在苏联队修正错误后的一年，奥维希金出生了，如今28岁的他被赋予“冰球沙皇”的称号，使命只有一个，拿下本土冬奥会这块价值“500亿美元”的金牌。在索契街头，你处处可见“冰球沙皇”含笑的头像出现在可口可乐的广告招贴上，口号——“加入”，寓意深刻，如今的俄罗斯已不再是34年前奥维希金的妈妈随苏联女篮夺得莫斯科奥运会金牌时的那个国度，换了人间。

在大冰宫中，没有预想中的杀气腾腾，俄罗斯队平静接受失利，哪怕很多人都在叫嚣，俄罗斯冰球的失败，就是俄罗斯国家的失败，更没有与美国队的敌意，美俄两队中仅有两位俄罗斯选手的出生年份是在“冰上传奇”之前。1989年后，苏联人可以到北美打球，如今美国队中有13人在俄罗斯队中可以找到队友，奥维希金与美国队后卫卡尔森就同在华盛顿首都队打球。美国队前锋帕西奥雷迪娶了俄罗斯女子网球选手卡迪娅·阿菲诺格诺瓦，其大舅哥马克西姆就曾是NHL布法罗队中的一员悍将。

美俄对抗，那是普京与奥巴马的事情。冬奥会在冰球选手心中不过是疯狂时刻，绝非政治时刻，输了又怎样？斯诺登不还在莫斯科待着嘛。

构建“新型大国关系”需要“耗着”

文 宋晓军

2月14日，来华访问的美国国务卿克里在记者见面会上虽然附和了中国领导人提出的共同构建“新型大国关系”的说法，但通过美国的新闻稿可以明显看出，他此次中国之行的“第一要务”是希望中国协助解决朝鲜核问题。于是有位年轻的媒体记者就问我：怎么感觉这有些“各取所需”啊？我半开玩笑地回答说：美国要“现货”，中国要“期货”，其结果就是要继续“耗着”。

先说美国要的“现货”。2月15日，美国《星条旗报》发了一篇题为《在中国克里希望北京遏制朝鲜，但代价是什么？》的文章。文中指出：如果北京扮演克里想要的角色，肯定要求同等的回报，即要美国减少对台湾地区的军售和不要介入日本、菲律宾和越南与中国的海域争端。很显然，如果以这样的判断，克里此次北京之行是不可能为美国拿到想要的“现货”的。而在中国外交部长王毅与克里会谈中重申中国在处理朝鲜核问题的原则和政策时，也可以隐约看出这个问题的答案。

接下来，我们再说“期货”。按照制定中长期规划中“目标、模式、战略”的三个层次排序，如果说“新型大国关系”是外交政策的目标，那么以经贸促进互利共赢、加强周边外交就是模式，而战略用一句老百姓的俗语说就是“耗着”。也许有人认为这样说有些随意，但如果我说“耗着”是相对于“吓阻战略”和“对决战略”而言的，就容易理解了。因为“吓阻战略”是日本70多年前在太平洋上对美国实施的，而“对决战略”则是40多年前苏联在太平洋上针对美国实施的。同时，就中国目前的海军实力和运用海军的经验与美国的差距，还真比当年的日本海军和苏联海军与美国海军的差距要大。

其实，用“耗着”来形容海军实力的发展，也是最合适不过的。比如昔日世界海军的两强——美、俄海军现在的主力战舰大都是上世纪80年代设计的，有的甚至更早。以目前美国海军的主力舰艇——阿利·伯克级驱逐舰为例，首舰于1991年下水，目前美国海军已计划将该型舰升级为主力舰艇一直服役到2072年。再比如尼米兹级核动力航母，从首舰服役到最后一艘舰退出现役至少要超过80年。而美国“冷战”后设计的新型军舰几乎都遇到了“耗”的问题。比如新型DDG-1000驱逐舰，因资金和技术成熟度问题，只能建造3艘。此外，原准备建造52艘的濒海战斗舰，也因可靠性问题，最近很可能要减到32艘。如果说海军实力是建立“新型大国关系”的基础，中国海军的实力还需要继续“耗着”。

说到这儿，那位记者不无遗憾地说：那要“耗”多长时间呢？我回答说：其实时间是过得很快的。你想想，20年前的1994年中国国防开支是63.9亿美元，只相当于美国国防开支的2.3%、英国的18.3%、法国的18.6%、日本的13.9%，20年后，中国的国防开支已接近美国的20%，并远远超过了后面的三个国家。20年前，中国最担心的是美国支持台湾“独立”；20年后，中国已提出与美国构建“新型大国关系”了。如果再往前看到1921年，正是美、英、日、法四个海军强国为瓜分以中国市场为主的太平洋利益，在联手组成新对华投资银行团的基础上，签署了《华盛顿海军裁军条约》。而1921年，恰恰又是“中国梦”中“两个百年”时间节点中的第一个节点。



2月14日，国务委员杨洁篪在北京会晤美国国务卿克里

手艺的力量

掌握一门手艺能帮助人们谋生、赚钱，或者放松身心、激发创造力，它还往往被寄予了变革社会的希望。

主笔 薛巍



威廉·莫里斯



莫里斯工厂的印花车间

自己动手的意义

乐高2012年的收入大约有40亿美元，地球上平均每人有86块乐高，世界上流通的乐高小人不久就将超过全世界人口的数量。《乐高电影》在北美和欧洲上映后，在第一个周末就获得了6900万美元的票房。影片中使用了386.3484万块乐高。《金融时报》专栏作家吉莲·泰蒂说，这部电影传递的信息是："用你的双手制作东西是一件很酷的事情，创作真实的结构几乎跟发短信、玩电脑游戏、看选秀节目一样令人兴奋。"过去几十年间，英美文化宣传的观念是，最快地获得财富和荣誉的办法是进入金融业或者好莱坞。卖债券、制作电视节目赚钱好像有着很高的地位，盖房子的建筑师地位就没那么高。20年前，剑桥大学毕业生大多想成为银行家、咨询师、律师和记者，只有少部分人想搞机械和科学。现在，出现了价值观转换的契机。如今，在金融危机后，银行业看上去不再那么诱人了，法律和媒体也不像以前那样光彩夺目了。这不等于老式的机械或物理学成了潮流，目前还没有。但是硅谷的崛起使科技工作变得越来越酷，能源业的复苏给整个行业增添了光彩。

自己动手不仅是玩耍，还被视为对社会的反抗。威廉·莫里斯（1834～1896）是英国设计师、手艺人、诗人、早期的社会主义者。他是英国艺术与工艺运动的领导人之一，设计过家居、织物、彩色玻璃、墙纸。他有鉴赏知识，又有手艺人的动手冲动，总是热心学习各种手艺，无论是编织、染色，还是中世纪彩色玻璃制作、手工印刷。莫里斯是一位追求乌托邦的社会主义者，他反对工业化造成的标准化和灵魂毁灭。他以自己的行动证明，可以自己动手制作出能丰富人们生活的美好的东西，只要你愿意学着重新发现古代手艺人和他们的技术。

2009年，美国社会学家理查德·桑内特出版了《手艺人》（*The Craftman*）一书，他在书中细致描写了技艺的施展过程，试图将手艺更深

层次的意涵挖掘出来，想通过“手与脑的演进对话”，将善的理念植入身体的感觉中，从真切可感的实然里抽绎出应然来。桑内特认为，实物制作带来的满足是人的生活必需的。我们需要做手工，以便使我们置身于物质现实之中，在一个过于强调精神功能的世界，这也是一个平衡。他把这一观念追溯到了18世纪启蒙运动时期的感受。狄德罗在《百科全书》中把手艺跟精神活动并列，描述了手艺人的生活，以说明高超的手艺是幸福之源，说这种幸福就像是稳定的婚姻温暖的光芒，而不是婚外情闪耀、倏忽的激动。

桑内特是一个具有社会主义倾向的学者。他说，资本主义社会不利于各种手艺的生存。本来，医生和护士对病人的态度很像手艺人的态度，受好奇心的驱使，慢慢地研究，从含糊中学习，这些技巧遭到了讲究量化的医保的腐蚀，现代社会不允许手艺人微妙、熟练地默会知识和清醒意识之间的平衡。

第三场工业革命？

近年来，又有一批互联网理论家发现了自己动手制作物品的革命意义。凯文·凯利在《酷工具》一书中给出了制作“速干旅行内衣”、“奢侈、喷射式马桶”的秘诀。他在该书序言中说：“第三场工业革命在激荡——创客的时代。这个加速时代的技巧往往是轻灵、去中心化的。”创客们身份各异，有热衷于用3D打印制作玩具、工具和武器的人，有喜欢订制家居用品的机械师，喜欢自己设计产品、按需生产的人。许多推广创客运动的人认为，个人制作将破坏大公司的影响力，甚至能解放工人，使在办公室上班的人放弃他们的工作，追求更有意义的独立制作。

2012年，克里斯·安德森在《创客》一书中说：“如果你喜欢绿化，你就是园林创客。编织和缝纫、剪贴、串珠子、刺绣都是制作。他反复指责屏幕和个人电脑令人们缺少跟物理对象的联系。数字土著开始渴望屏幕之外的生活，制作某种始于虚拟的，但马上变得有质感、实用的东西能给人带来满足感，这是像素做不到的。”

去年9月，TechShop（技术商店）的运营总监马克·哈奇（Mark Hatch）出版了《创客运动宣言》（*The Maker Movement Manifesto*）一书。他写道：“现在，在制作场所能拿到工具，任何人都能改变世界。”他在书中讲了许多失业、穷苦、忧郁的人，在制作东西之后，人生发生了改变。他强调，我们天生都是创客，却无往不在现成物品的枷锁之中。我们必须放弃虚拟世界，拥抱实体的东西。

哈奇和安德森都援引马克思说，创客运动的成功表明，在资本主义社会，工人也能弄到生产工具。他们可以在网上筹钱，但他们都忽略了一个关键的情况：如果人人都是企业家，让别人资助你就是一件难事。知道如何吸引眼球的人才能弄到钱。

1903年，哈佛大学教授丹曼·罗斯在《手艺》杂志上撰文说，美国的艺术和手工运动处于深刻的危机中。该运动志在通过制作和欣赏漂亮的物件来推广品位和自足，问题是美国人不需要它的产品。罗斯认为，解决方法是向艺术的批评者和消费者提供技术教育，这会刺激对高品质物品的需求，鼓励更多工人去从事手工。他说，只有“当哲学家去工作、工人变成哲学家时”，艺术和手工运动才能成功。

女权运动的倡导者玛丽·丹尼特反驳说，问题的根据不在于教育，而在于经济和道德上。改革学校课程改变不了妨碍手工的社会结构。艺术和手工运动把时间花在地垫、篮子和业余爱好者制作的展品上，而不是考虑不平等问题。受雇的手艺人几乎永远用不上他们制作的东西，因为他们买不起。这一运动之所以失败是由于经济上而不是审美方面的原因。“现代人应该是一个手艺人，但在大部分情况下，他们被迫成为工厂里的一名操作员，没有自由。他只能制作他的机器能制作的东西。”

丹尼特在女权运动方面很成功，但是她败给了罗斯这样的唯美主义者。历史学家杰克逊·李尔斯在《优雅没有容身之地》（1981）中说，艺术和手艺运动不再代表异化工人的激进运动，它提供的是逃离劳动的治疗，变成了有钱人的嗜好。李尔斯写道：“手艺冲动淹没在了无数DIY活动和地下室作坊中，男男女女在那里寻找他们在工作和家务中找不到的整体性、自主和快乐。”

互联网评论家叶夫根尼·莫罗佐夫在《纽约客》上撰文说：“通过工具寻求拯救是不可行的，就跟通过引导公众欣赏工艺品来救治资本主义的病症一样。社会总是在流动，设计者不能预测出政治、社会和经济体系将减弱、提高或改变他们设计工具的力量。激进分子应该对社会重新体制化，而不是倡导去体制化，推动政治和司法改革，以确保科技力量的透明和去中心化。我们的科技想象力处于顶点，但我们的体制想象力被拖住了。我们口袋里装着个人电脑，却交出了数据的控制权，数据被存在中心化的服务器里。”

“第三场工业革命在激荡——创客的时代。这个加速时代的技巧往往是轻灵、去中心化的。”

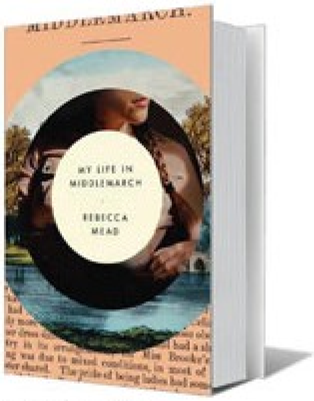
读着《米尔德马契》长大

《纽约客》女记者瑞贝卡·米德17岁时第一次读英国女作家乔治·艾略特的小说《米德尔马契》，成年后她反复重读这本改变了她一生的书。

文✎小贝



瑞贝卡·米德



《米德尔马契》

史上最尖刻的文学评论大概是发表于1856年的一篇随笔，题为《女小说家们写的蠢小说》。文章开头说：“女小说家们写的蠢小说这个属下面有好多种类，具体是什么种类取决于在其中占主导地位的愚蠢的特质——是空洞、啰嗦、道貌岸然还是迂腐。但数量最多的还是把女性的愚蠢全包括了的那种。”接着这位作者描述了这些愚蠢的作者的罪过。她们写得不真实，不偏不倚地写下了她们看过、听过的东西，以及她们没见过、没听过的东西。她们没有原创性，就像少女惬意地相互换衣服穿。她们大胆地评论重大问题，就像对科学和人生的无知使她们有资格对复杂的道德和思辨问题发表意见。最后，这位作者提供了做一道“蠢女子小说”的食谱：“取女性头部一个，塞入一点哲学和文学，切碎，辅之以错误的社会概念加以烘烤，挂在桌子上方每天晾晒数小时，在别人不饿时以虚弱的英语上桌。”女小说家们千万别生气，这篇文章的作者是玛丽·安·伊万斯——这是19世纪英国女小说家乔治·艾略特的原名。

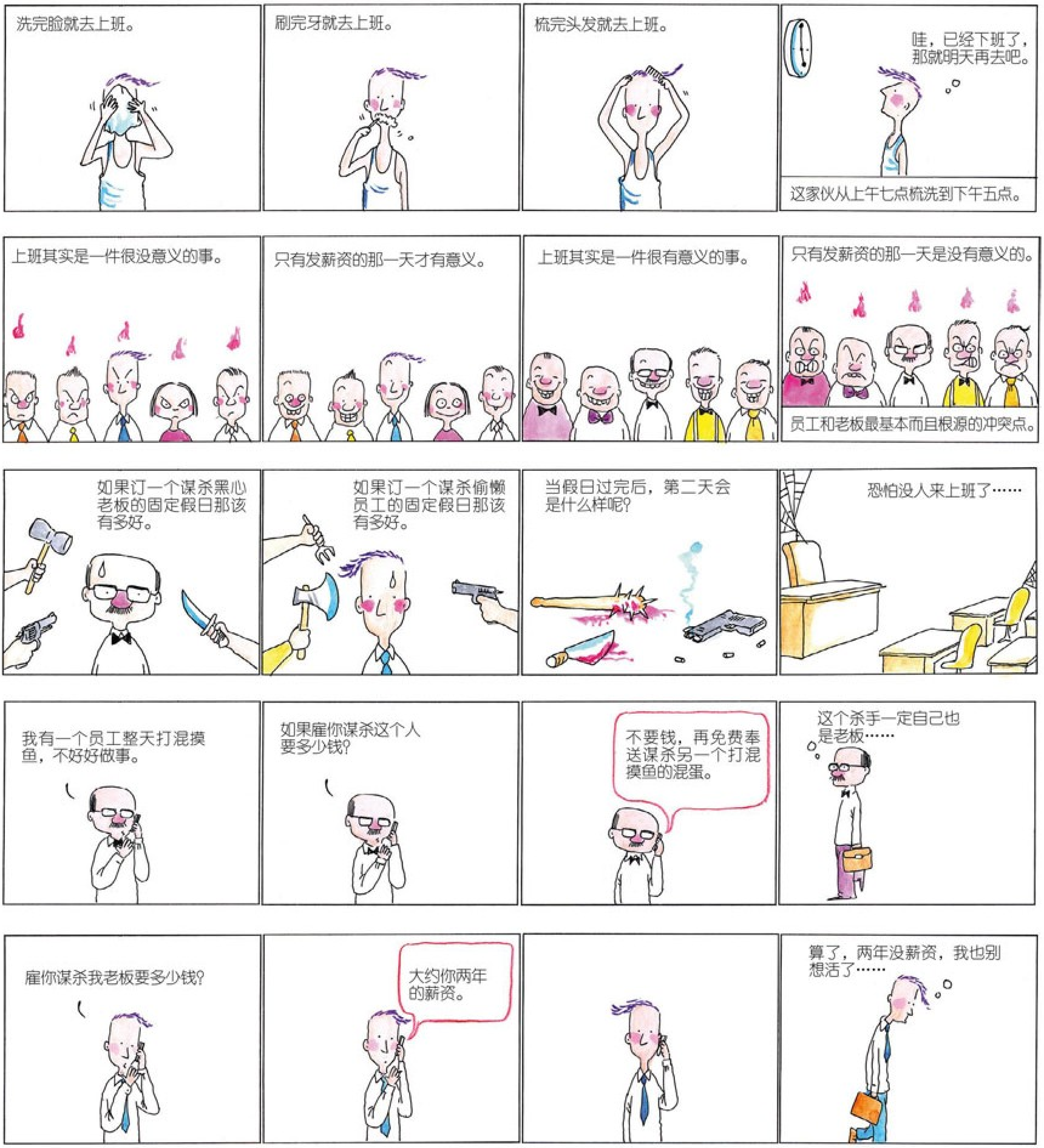
这篇文章说明，艾略特虽然是一位极富同情心的作家，但她也有一针见血的本领，比如她在这篇文章中对她那个时代的少女文学的剖析。她反对愚蠢小说是因为它们歪曲了女性的智力。15年后，她开始动手写一部真正伟大的小说——《米德尔马契》。

2011年，《纽约客》记者瑞贝卡·米德写了一篇《米德尔马契与我》，如今她把这篇文章扩展成了《我在米德尔马契的生活》一书。米德说，《米德尔马契》表现了女孩、爱与婚姻、母性、责任的诗意。《米德尔马契》没有把婚礼描写成童话般的结局，每一场婚姻都只是故事的开始，而不是结尾，每一场婚姻都是一段艰苦的旅程。年轻的多萝西娅嫁给了老得可以做她父亲的学者卡苏朋，她希望以自己的青春和才华帮助卡苏朋完成他的宏伟著作，没想到这个老学者其实没什么学问，而且很自私。多年之后，苏珊·桑塔格回忆说：“我就要18岁了，读这部小说三分之一的时间我在流泪，因为我不仅意识到我是多萝西娅，而且几个月前我嫁给了卡苏朋。”但至少跟多萝西娅不同的是，桑塔格可以离婚，而且她确实那样做了。

瑞贝卡·米德在17岁时第一次读《米德尔马契》。弗吉尼亚·伍尔夫说：“《米德尔马契》是为数不多的写给成年人的英国小说之一。”确实，米德成年后反复回头重读这部小说：在牛津大学读本科的时候，在纽约当记者的时候，恋爱的时候，成为母亲和继母的时候，每一次重读她都会有新的体会。“一本书也许不能告诉我们该如何活，但是我们自己的生活会教我们如何去读一本书。当一位读者被一本书吸引时，读书让人感觉不是在逃避生活，而是成为生活一个紧要的、关键的维度。”乔治·艾略特在35岁时爱上了有妇之夫亨利·路易斯，评论家路易斯还有三个孩子，两人相濡以沫24年。米德自己也在差不多的年纪才找到真爱，也是一个带着男孩的父亲。乔治·艾略特曾经跟哲学家赫伯特·斯宾塞处于准情人的关系，但后来斯宾塞很没脑子地对她说他不可能爱上她，“外在美对我来说是必要条件”。如果艾略特长得漂亮，她可能就会成为自私、挑剔的斯宾塞的妻子，那样就不会有《米德尔马契》了，是路易斯鼓励她开始写小说的。

大家都有病

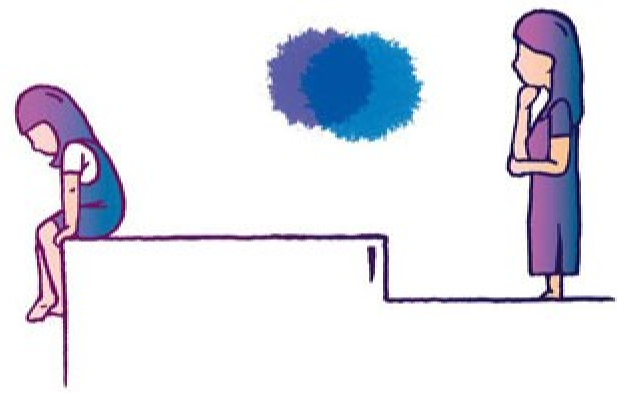
朱德庸



洗完脸就去上班。
刷完牙就去上班。
梳完头发就去上班。
哇，已经下班了，那就明天再去吧。
这家伙从上午七点梳洗到下午五点。
上班其实是一件很没意义的事。
只有发薪资的那一天才有意义。
上班其实是一件很有意义的事。
只有发薪资的那一天是没有意义的。
员工和老板最基本而且根源的冲突点。
如果订一个谋杀黑心老板的固定假日那该有多好。
如果订一个谋杀偷懒员工的固定假日那该有多好。
当假日过完后，第二天会是什么样呢？
恐怕没人来上班了……
我有一个员工整天打混摸鱼，不好好做事。
如果雇你谋杀这个人要多少钱？
不要钱，再免费奉送谋杀另一个打混摸鱼的混蛋。
这个杀手一定自己也是老板……
雇你谋杀我老板要多少钱？
大约你两年的薪资。
算了，两年没薪资，我也别想活了……

女孩

文 韵韵轩（安徽） 图 陈曦



放寒假了，老公的女儿要回来了。女孩今年16岁，自小跟着她妈在上海生活，极少回来。去年初，她妈说上海读书压力太大，想让女儿中考后回合肥上学。也许为了提前适应环境，自去年暑假开始，女孩就回来过假期了。我和女孩的接触慢慢多起来。

人人都说后妈难当。女孩刚回来那阵，我热情相待，精心伺候，生怕怠慢。老公很开心，孩子却不领情，对我爱搭不理。时间久了，人的忍耐都有限度，我不是白雪公主的后妈，但远没到胸怀博大、你黑脸我笑脸、你漠视我热情的境界。两个月的暑假，我没有一天舒心。

转眼今年寒假又到了，女孩又要回来了。我思量再三决定改变策略，不再刻意讨好她。我把自己定位于朋友的角色，试着和女孩做朋友。

女孩临近中午才起床，梳洗打扮，带着手机，背着双肩包准备出门。“干啥去？”“星巴克做摘抄。”我腹诽，无法想象在一个连聊天都嫌吵的地方如何做摘抄。但未阻止，我试着理解她，年轻时我也曾看重形式超过内容。

夜幕降临，女孩回来，我问她星巴克抄得怎样？孩子悻悻地说人太多没位子，只好去肯德基抄了几页。我说星巴克的书吧平时人不多，倒是可以做摘抄。似乎说到孩子的心里，女孩豁然打开话匣：“我在上海时周末都是和同学去星巴克写作业，一写就是一整天！”“为什么不在家里写？”“平时上学要从早晨7点上到晚上19点，中午只有10分钟吃饭时间，是人都给累死了。手机也没收了，到周末还不放松就不让人活了。”“学校这么变态！你们都能受得了？”“困了就睡呗，到了下午16点，教室里就趴下一片，老师不管，只要把布置的题目做完了就行。”“这样学习有效果么？”“当然没效果，但学校就这样。”也许是我自然流露的同情打动了女孩，她说出肺腑之言：“学习真没劲，真不想学。”我不想用大道理安慰她，只得感慨人生：“我们都是这样熬过来的。人活着就是不容易！”

我不干涉女孩的行动，但有意引导她丢开手机。我邀她去逛街、看电影，没有女生可以“抗拒”这两项活动。女孩人小鬼大，审美观竟然与我很相似。我赞她眼光不错，她一副自信满满的样子。电影院里，稍稍恐怖的镜头就能惹得她大喊大叫，引来前排频频回眸。我嘲笑她胆子太小，她竟然脸红害羞。我们的关系悄然变化。女孩开始多话，主动赞美我煲的汤超级好喝，批评她老爸的啤酒肚发展迅速。她在我的书柜里寻找喜欢的书，竟然最爱我的武侠小说。于是我们聊武侠、聊金庸、八卦明星，话题也渐渐私密。女孩悄悄说喜欢林宥嘉、胡歌类型的男生；说以后挣钱了要去韩国整容；说理想是当演员、做偶像，或者当记者跑世界。再稚嫩的理想我也一概称赞，鼓励她一切皆有可能，但前提是必须自强自立。我告诉她先把自己的翅膀养硬了，然后想飞多高飞多高。女孩认真点头，我突然有了心灵导师的感觉。

假期不知不觉过去了，女孩要走了。那瘦瘦长长的身影竟让我有点不舍。想对她说点什么，可什么也没说。老公对女儿说，中考不要有压力，考得好在上海读，考不好就回合肥读。女孩点头，摆手道：“爸爸阿姨再见！”目送车影，我想下次回来可以一家人去旅行。


请对象牙说不
没有买卖 就没有杀害
WILDAID
保护大象 支持我们
www.wildaidchina.org
AFRICAN WILDLIFE FOUNDATION
非洲野生动物基金会
野生救援
WILDAID
SAVE THE ELEPHANTS
拯救大象


OMEGA
www.omegawatches.cn
OMEGA
Seamaster
CO-AXIAL
CHRONOMETER
>15'000 GAUSS
1969年，欧米茄挑战零重力，成功登上月球
2013年，欧米茄再次突破，成功挑战地球磁场。
欧米茄海马系列Aqua Terra防磁腕表可抵御高达15,000高斯甚至以上强磁场，解决了困扰钟表界数个世纪的防磁难题。
北京✆(010) 8518 7188 上海✆(021) 6287 8686 广州✆(020) 3868 2020 沈阳✆(024) 2358 9877
成都✆(028) 6129 5692 杭州✆(0571)8755 5623 重庆✆(023) 6381 6811
Ω
OMEGA
欧米茄 同轴天文台表
卓越防磁技术